ei 4(12)

Die Grosshandelsversteigerungen.

Inaugural-Dissertation

der

hohen philosophischen Fakultät der Universität Leipzig

zur

Erlangung der Doktorwürde

vorgelegt von

Marie Kröhne
aus Dresden.

ACAD.
LUGD.BAT.
BIBL.

Leipzig.
Druck von J. B. Hirschfeld.
1909.

Angenommen von der philosophisch-historischen Sektion auf Grund der Gutachten der Herren

Bücher und Schmid

Leipzig, den 12. Januar 1909.

Der Procancellar Köster.

Separatabdruck des Ergänzungsheftes XXXII der „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft".

Dem Andenken meiner Tante.

Inhalt.

Seite

A. Einleitung: 1
I. Überblick über die Versteigerungen im allgemeinen 1
II. Klein- und Großhandelsauktionen 3
1. Kleinhandelsauktionen, für direkte Konsumenten 3
2. Handelsauktionen im Großbetrieb, außer für Konsumenten auch für Engroshändler 6
3. Großhandelsauktionen, für Großkaufleute 13
B. Die einzelnen Arten der Großhandelsauktionen. 22
I. Kapitel: Die Auktionen überseeischer Naturprodukte. 22
1. Nahrungs- und Genußmittel 22
a) Spirituosen 22
b) Tee 23
c) Kaffee 26
d) Kakao 31
e) Zucker 31
f) Tabak 32
g) Gewürze 33
h) Talg 34
i) Südfrüchte 34
k) Fische 39
2. Rohstoffe für die Bekleidungsindustrie 46
a) Wolle 46
b) Hanf, Jute, Werg und andere Gespinstfasern 56
c) Pelze 56
d) Häute, Felle, Leder, Hörner 60
e) Straußfedern 62
f) Strohflechten 64
3. Metalle: Zinn 64
4. a) Drogen 65
b) Farbstoffe 67
c) Hölzer 69
5. a) Piassava 71
b) Kapok 71
c) Schweinsborsten 71
d) Elfenbein 72
e) Perlmutter 72
f) Schildpatt 73

Seite

II. Kapitel: Großhandelsauktionen einheimischer Waren 73
1. Holz 73
2. Wein 83
3. Vieh: a) Pferde. b) Rindvieh 94
4. Butter 100
6. Häute und Felle; Leder 104
6. Wolle 114
7. Abfälle der Spinnereien und Webereien, einschließlich Kämmlinge 119
8. Partie- und Restwaren aus Textilfabriken 123
III. Kapitel: Markthallenauktionen 125
C. Allgemeiner Teil: Bedeutung und Charakterisierung der Großhandelsauktionen 133
I. Kapitel: Charakter der in den Großhandelsauktionen abgesetzten Waren 135
II. Kapitel: Ort der Auktionen 140
III. Kapitel: Zeit und Verteilung der Auktionen und der auf ihnen angebotenen Mengen 144
IV. Kapitel: Preisbildung 148
V. Kapitel: Die auf den Auktionen zusammenwirkenden Personen und ihre Organisation 155
1. Veranstalter 155
2. Käufer 161
VI. Kapitel: Technik der Großhandelsauktionen 163
1. Bedingungen 163
2. Loseinteilung 168
3. Besichtigung 170
4. Die Auktion selbst 171
5. Zahlungsweise und Gebühren 174
D. Schluß: Richtung der zunehmenden Verbreitung der Auktionen . . . 181

Druckfehlerverzeichnis.

Auf Seite 29 ist das Datum der 2. Spalte als Überschrift über die 3., dasjenige der 3. als Überschrift über die 2. Spalte zu setzen.
„ „ 36 Zeile 25 soll nach „Ananas“ kein Komma stehen.
„ „ 36 „ 26 „ es statt „Kokusnüssen“ heißen: „Kokosnüssen“.
„ „ 45 „ 35 „ hinter „6—20“, „mal“ eingefügt werden.
„ „ 80 „ 41 „ es statt „Bezahlung“ heißen: „Barzahlung“.

A. Einleitung.

Die Versteigerung oder der Aufstrich ist eine Form des Verkaufs, durch den bei einseitigem, persönlichem Wettbewerb einer Mehrzahl von Käufern um ein und dieselbe Sache zu gleicher Zeit und an gleichem Orte in fortlaufender Steigerung der Gebote ein höchster Preis erzielt werden soll. Diese Begriffsbestimmung erleidet kleine Änderungen beim Abstrich, bei welchem von einem Einsatzpreis aus nach unten abgeboten wird, oder bei der Einschreibung, bei welcher die Gebote schriftlich abgegeben werden. Alle Arten und Abarten der Versteigerung aber, vorläufig abgesehen von der Großhandelsauktion, haben die wirtschaftliche Funktion, einen vorübergehenden Markt zu schaffen und zwar für die Veräußerung von Sachen, die einen vom gewöhnlichen Typus abweichenden oder außerordentlichen Charakter tragen, denen ein Liebhaber- oder Seltenheitswert zugeschrieben wird, die keinen Warencharakter haben oder diesen als Bestandteile von Gebrauchsvermögen oder als beschlagnahmte Vermögensteile ganz oder zeitweise eingebüßt haben. Die Versteigerung tritt also mit der Möglichkeit, den wahrscheinlich besten oder schnellsten Verkaufserfolg herbeizuführen, in Fällen auf, wo kein Handel den Absatz vermitteln kann, und wo Ausnahmeverkäufer wie der Fiskus und öffentliche Körperschaften, das Gericht und Private, außerhalb des Erwerbslebens eine einmalige Nachfrage schaffen wollen.

Die Auktionen in diesem Sinne sind der gewöhnliche Typus der fiskalischen, gerichtlichen und privaten freiwilligen Auktionen nicht marktgängiger Güter, wie ihn die Geschichte vieler Zeiten und Völker aufweist. Ihre wirtschaftliche Bedeutung hat je nach der Staatsverfassung und Wirtschaftsform gewechselt; immer aber scheinen diese Versteigerungen im Dienste der sich entwickelnden Geldwirtschaft wichtig gewesen zu sein; sie verflüssigen mit Leichtigkeit Vermögensteile, wo Barmittel- oder Kreditmangel herrscht oder andere Umsatzmittel versagen.

Dies zeigt sich schon bei den Griechen und Römern, wo die Versteigerung bei den staatlichen Verpachtungen der Steuern und

Nutzungen und bei den gerichtlichen Verkäufen der Güter von Verurteilten und Proskribierten sowie im Konkurs eine große Rolle spielt, die Versteigerungen von gebrauchtem Hausrat, Luxus- und Kunstgegenständen aber geradezu an der Tagesordnung waren.

Um die Zeit des Überganges von der Eigenproduktion und -konsumtion zur Erwerbswirtschaft, gegen Ende des 13. Jahrhunderts, fand die Versteigerung über Italien, Frankreich und die Schweiz ihren Weg nach Süd- und Westdeutschland. Bsins 18. Jahrhundert, bis zur Festigung des Beamtenstaates, blühte in vielen Staaten Italiens und Mitteleuropas jenes antike System der fiskalischen Licitationsverpachtung von Steuern, Ämtern und Nutzungen; besonders im Merkantilzeitalter herrschte die Ansicht, durch das privatwirtschaftlich erprobte Versteigerungsverfahren Naturaleinkünfte am sichersten und besten in Geldeinkünfte umwandeln zu können.

Im Mittelalter und im Anfang der Neuzeit ist die Versteigerung zur Hauptsache als gerichtliche Hilfsinstitution im Exekutionsverfahren für Immobilien und Mobilien zu charakterisieren. Da auch freiwillig gegebene fällige Pfänder in vielen Staaten, wie in Preußen bis in die neueste Zeit, von besonders angestellten und vereidigten Auktionatoren veräußert werden mußten, überwogen die gerichtlichen Pfandauktionen bis ins 18. Jahrhundert alle anderen Versteigerungen.

Träger der Entwickelung der Mobilienauktionen war vor allem die Stadt, wo bald das wichtige Gewerbe jener teils öffentlich angestellten halbamtlichen, teils freien Verkaufsvermittler entstand, aus dem sich im Laufe des 18. Jahrhunderts, besonders aber im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts ein Stand von Auktionatoren entwickelte, welche Versteigerungen nicht nur in freiwilligem Auftrag, sondern für selbst aufgekaufte und neue Waren veranstalteten.

Liegen hier die Wurzeln der handelsmäßig betriebenen Versteigerung, so finden sich die Anfänge größerer Kollektivversteigerungen mit formell freierem Verfahren, als es das gerichtliche war, in den Leihhaus- und Leihbankversteigerungen des 16.—18. Jahrhunderts. Diese stellen einerseits einen periodischen Trödelmarkt dar, andrerseits handelt es sich, da früher die Leihanstalten zur Gewährung von Produktivkredit an Gewerbetreibende stark in Anspruch genommen wurden, vielfach um neue Handwerkswaren und Kaufmannsgüter, für die größere Abnehmer einen regelmäßigen Kundenkreis bilden.

Noch heute nimmt die Versteigerung auf den drei erwähnten

großen Anwendungsgebieten eine wichtige Stellung im Wirtschaftsleben ein. Es ist eine bedeutende Spezialisation eingetreten. Besonders bezeichnend aber ist noch immer der Gelegenheitscharakter dieser Auktionen und die Fähigkeit der Absatzvermittelung zwischen Konsumwirtschaften.

Im 19. Jahrhundert hat sich daneben im stillen, aus Anfängen, die in das erste Viertel des 17. Jahrhunderts zurückgehen, ein neuer Typus der Kollektivversteigerung entwickelt, deren wirtschaftliche Funktion, wie später gezeigt werden soll, etwas anders zu fassen ist, als es bisher für die übrigen Versteigerungen geschah. Es ist die Großhandelsauktion, bei der große Massen vollwertiger neuer Waren um des Erwerbs und kaufmännischen Gewinns willen versteigert werden und die eine reguläre, selbständige Einrichtung des Handels wie der Markt-, Meß- oder Börsenhandel ist. Sie ist der moderne Typus der Versteigerung und übertrifft in ihrer Fähigkeit, Waren zu sammeln und zu verteilen, sowie in der Größe der Umsätze alle anderen Versteigerungen.

Zwischen der Großhandelsauktion und den zwischen Konsumwirtschaften vermittelnden Gelegenheitsauktionen gibt es aber eine Reihe von Übergängen auf dem Gebiete des Kleinhandels, die als Entwickelungsstufen kurz zu betrachten sind.

Es sind drei Hauptströmungen zu unterscheiden, die anfänglich ineinander laufen, sich im 19. Jahrhundert aber trennen:

1. Kleinhandelsauktionen im Kleinbetrieb, die aus den Leihhausauktionen und den freiwilligen Auktionen nicht marktgängiger Waren hervorgewachsen sind und im wesentlichen direkte Konsumenten zu versorgen pflegen.

2. Handelsauktionen im Großbetrieb, die Waren en gros zum Verkauf bringen und, außer auf Konsumenten, besonders auf Detailhändler, aber auch auf Engroshändler berechnet sind. Die Waren sind Fabrikate und Rohstoffe. Bei beiden Gruppen handelt es sich noch um Gelegenheitsauktionen.

3. Die für Großkaufleute bestimmten Großhandelsauktionen, die hauptsächlich Rohstoffe, zum Teil aus überseeischen Ländern, in Massenzufuhren periodisch absetzen.

1. Kleinhandelsauktionen.

Den auf den Leihhausauktionen und übrigen freiwilligen Auktionen zur Versteigerung gebrachten Sachen wurden leicht Waren beigemischt, die, wie gesagt, eigens zu dem Zwecke der Versteigerung aufgekauft und neu waren. Vereinzelt im 18. Jahrhundert, stärker

im 19. Jahrhundert, wurden sie vom zünftigen Handwerk und Detailhandel angegriffen, sobald sie planmäßige Unternehmungen und eine der ersten Arten des Großbetriebes im Kleinhandel wurden. Zu erbitterten Kämpfen kam es in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts [1]), besonders nach der Einführung der Gewerbefreiheit.

Als übliche Formen der Warenauktionen in den siebziger Jahren werden in der Zeitschrift Welthandel [2]) aufgeführt:

a) Warenauktionen als ein Teil des Jahrmarktsverkehrs,
b) als gelegentliche Form des Wanderlagerbetriebs,
c) Warenauktionen veranstaltet durch ortsansässige Personen, zum größten Teil durch berufsmäßige Auktionatoren im Auftrag meist auswärtiger Fabrikanten,
d) wie c) (Spezialfall der Rheinprovinz),
e) Auktionsgeschäfte, die beständig Warenauktionen für eigene oder fremde Rechnung abhalten.

Die Warenauktionen wurden bald aus einer gelegentlichen zu einer viel gebrauchten, aber auch viel mißbrauchten Form des Wanderlagerbetriebs. Für das platte Land hatten sie zwar manches Gute im Gefolge, ersetzten z. B. auch wirksam die alten Jahrmärkte [3]), im großen ganzen dienten sie aber dem Massenabsatz von Schundware, die oft eigens zu Auktionszwecken hergestellt war. Die Wanderauktionen sind heute in fast allen Ländern verboten, in Deutschland seit der Gewerbeordnungsnovelle vom 1. 7. 1883 (§ 56c GO) mit der Ausnahme, daß die zuständigen Behörden Wanderversteigerungen rasch verderbender Waren zulassen dürfen. Es soll damit der Versteigerung frischer Lebensmittel nach Schluß des täglichen Lebensmittelmarktes nichts in den Weg gelegt werden.

Für die übrigen Fälle wurden erst später allmählich Einschränkungen erzielt. Die Hauptfrage war stets: sind neue Waren geeignete Objekte zum Verkauf auf dem Versteigerungswege? Die Frage wird im allgemeinen verneint und muß verneint werden für nicht direkt aus Konkursen und Nachlässen stammende Waren und für Fabrikate. Für diese gilt der Grundsatz der „festen Preise"; ihr Wert läßt sich nach den Erwerbs- und Herstellungskosten und

---

1) Max Süssheim, Das moderne Auktionsgewerbe. Leipzig 1900

2) Monatshefte für Handel und Industrie, 10. Jhrgg.. Stuttgart 1878, S. 391 f.

3) W. Lexis, Der Handel, in Schönbergs Handbuch der Polit. Ökonomie 1898 II_2 S. 307 f.

Bochumer Handelskammerbericht von 1906: Abnahme der Wanderauktionen in Preußen von 1896—1905 von 92 auf 10.

der Konjunktur annähernd genau feststellen. Die Überlassung der Preisentscheidung an die Käufer in der Auktion ruft aber eine Verwirrung in der Beurteilung der Warenwerte hervor, welche Schwankungen der Preise und Unregelmäßigkeiten des Absatzes im regulären Warenhandel, namentlich im Detailhandel, zur Folge hat, also nicht nur einseitige persönliche Interessen von dem Mittelstande angehörenden Ladeninhabern schädigt.

In Frankreich wurde bereits durch Gesetz vom 25. 6. 1841 [1]) die handelsmäßige Detailversteigerung neuer Waren verboten. Belgien folgte mit dem Gesetz vom 20. 5. 1846 [2]). Ein sächsisches Dekret vom 30. 10. 1830 [3]) hatte die Versteigerung neuer Waren ebenfalls bis auf die Versteigerung von solchen in Pfandverfalls-, Konkurs- und Nachlaßfällen eingeschränkt; Ausnahmen mit Genehmigung der Polizei waren jedoch zu erlangen. Diese Vorschriften wurden locker gehandhabt und schließlich durch das Reichsgewerbegesetz von 1869/71 außer Wirkung gesetzt.

Heute werden in Deutschland die handelsmäßigen Detailauktionen durch die Bestimmung der in Bayern (vom 20. Oktober 1900), Baden (vom 7. Oktober 1901), Preußen (vom 10. und 11. Juli 1902), und Sachsen (vom 8. Juni 1903) bestehenden „Vorschriften über den Umfang der Befugnisse und Verpflichtungen sowie über den Geschäftsbetrieb der Versteigerer" dadurch einzuschränken gesucht, daß den Auktionatoren der Eigenhandel, d. h. die Versteigerung eigener Lagerbestände, untersagt ist. Im übrigen besteht kein allgemeines Verbot, neue Waren auch außerhalb der Konkurs- und Nachlaßfälle versteigern zu lassen [4]). Die preußischen Vorschriften für die Versteigerer von 1902 bringen jedoch einschränkende Bestimmungen in den §§ 29—35 nach der einleitenden Definition: Neue Sachen seien Waren, die in offenen Verkaufsstellen feilgeboten zu werden pflegen, sofern sie ungebraucht seien oder soweit ihr bestimmungsmäßiger Gebrauch in dem Verbrauche bestehe (also ungebrauchte Fertigfabrikate und Lebensmittel des Detailhandels). Versteigerungen solcher Sachen dürfen nur nach Einreichung eines detaillierten Verzeichnisses und erlangter Bescheinigung der Ortspolizeibehörde abgehalten werden. So auch in Bayern. Die Bekanntmachung der

---

1) A. F. Rivière, Lois Usuelles, Paris 1900, S. 281.

2) Deutsche Handelskammer Brüssel 1900, S. 371.

3) Handels- u. Gew.-Kammer-Bericht Zittau 1871—75: Carl Roscher, Wirtschaftliche Entwicklung im Dtsch. R. S. 281 ff.

4) Dies behauptet W. Stieda, Auktionen, in den Festgaben für W. Lexis Jena 1907, S. 333.

Versteigerung muß in der Regel die Angabe des Eigentümers und Auftraggebers der Versteigerung enthalten. Die Angabe einer Definition sowie diese Beschränkungen bezwecken also den Ausschluß solcher Versteigerungen neuer Sachen, die der Polizei eine Gefährdung der Interessen des freihändigen Detailhandels zu enthalten scheinen. Sie darf solche Auktionen ausschließen, die einen Massenvertrieb darstellen und wo als Anlaß nicht Konkurs- oder Nachlaßordnung oder Gründe der Not, notwendige Geschäfts- und Betriebsveränderungen, notwendige Räumung usw. nachweisbar ist. Da die Handhabung dieser Paragraphen aber in das Ermessen einer viel beschäftigten Polizeibehörde gestelllt ist, können sie leicht umgangen werden. Eine nähere konsequente Regelung auf dem Gesetzes- oder Verordnungswege in den nächsten Jahren wird unumgänglich sein.

2. Handelsauktionen im Großbetrieb, für Detail- und Engroshändler.

Etwas anders liegen die Dinge, sobald man den Boden des Mittelstandes und Detailhandels verläßt und die Versteigerung neuer Waren im Engroshandel betrachtet.

Hier sind unter neuen Waren außer Halb- und Ganzfabrikaten besonders Rohstoffe zu verstehen. Die ersteren wiegen noch vor in den Unternehmungen von der Wende des 17. und 18. Jahrhunderts, die ein Ausfluß des im Merkantilzeitalter lebendigen Gedankens waren, daß man das Manufakturwesen fördern müsse. Z. B. war 1692 in Berlin von einigen Réfugiés mit königlicher Erlaubnis ein „Adreßhaus“ errichtet, eine Art Auskunftsbureau zur Vermittelung von Handelsgeschäften, in das auch Waren zur Lagerung, Beleihung und Auktionierung gebracht werden sollten [1]). Während im allgemeinen auf den Leihhausauktionen fremde Sachen, „so auf das Leihhaus nicht gehören und daselbst nicht versetzt sind, nicht mit untergeschoben und verkauft werden dürfen“ [2]), war es in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts an süddeutschen Leihhäusern Sitte geworden, vorher nicht beliehene Haushalts- und Betriebsgegenstände oder Kaufmannswaren gegen geringes Entgelt in Fällen der Geldknappheit oder oft auch nur, weil es den Auftraggebern bequem war, mit zu versteigern; so an dem 1747 gegründeten Prager Leihhaus, an dem 1754 gegründeten Münchener Pfand-

1) Corpus Constit. March. VI, 1, 613 cit. bei Schmoller, Die öffentl. Leihhäuser.

2) Joh. Heinr. Ludw. Bergius, Policey- und Kameralmagazin, Frankf. 1771, VI. Bd. S. 188—198. S. 197 über Leihbankauktionen.

haus [1]) und an dem 1792 errichteten Kurfürstlich Mainzer Vergantungsamt [2]). In größerem Stile war dasselbe der Fall an dem 1738 an der Börse zu Kopenhagen errichteten Generalmagazin [3]). Ähnlichen Zwecken diente zu einem Teil auch das 1707 gegründete allgemeine öffentliche Versatz- und Fragamt in Wien, das heutige Dorotheum [4]). Die Wirksamkeit dieses Amtes scheint der Freiherr von Schröder in seiner fürstlichen Schatz- und Rentkammer [5]), in einer historischen Relation über die Auktionen und publiquen verkauffungen, zu schildern. § 1 lautet: „die publique verkauffungen sind ein gewisser modus, die commercien zu ingrossieren: denn das absehen solcher publiquen verkauffungen und actionen ist, das gantze compagnien und große Handelsleute ihre güter, die sie in großer menge bringen, auff einmahl losschlagen, oder welche güter haben, und in der eyl geld von nöthen haben, sie solche güter bald, jedoch ohne schaden und mit guter avantage verkauffen können. Denn allhier bringt man die waaren und güter zusammen in das amt, und ein jeder giebt die conditiones, welche er bei verkauffung des seinigen will gesetzt haben, setzt auch den termin der zahlung, lässet solche Verkauffung etliche wochen vorher publiciren und die listen divulgieren; unterdessen kommen von allen orten Kauffleute herzu, die die waren besichtigen, der tag zum verkauff wird bestimmt, welcher verkauff öffentlich und per personam fidei publicae expediret werden muß". Er führt dann ein Beispiel an: „gesetzt es wären zu verkauffen 100 Stück sargien à 32 ellen, 50 Stück maggai à 25 ellen, 34 Stück cronrasch à 32 ellen, 3000 Stück carten seiden, 600 Stück schlesische Leinwand, 2000 Stück ungarische Ochsenhäute, 42 Stück wollen tuch, 40 Ctr. mayrische Wolle" usw., so läßt das Amt eine Notifikation dieser Warenmengen in der angegebenen Spezifikation, ferner des Ortes und der Zeit der Versteigerung und der Bedingungen drucken. Diese wird überallhin an Interessenten verschickt. Diese finden sich einige Tage vorher zur Besichtigung oder auch erst zum Verkaufstermin ein. Ein wichtiger Geschäftsgrundsatz war Lieferung der gekauften Ware erst gegen Zahlung. Die Zahlung konnte nach zwei Monaten erfolgen, bei früherer Zahlung wurde 1 Prozent Rabatto gewährt.

---

1) G. K. Meyer, Sammlung der kurpfälzisch-bairischen Landesverordnungen München 1784, Register.

2) Bergius, Sammlung auserlesener deutscher Landesgesetze über das Polizei- und Cameralwesen, Frankfurt a. M. 1781, Bd. 14, S. 271.

3) C. G. Ludovici, Kaufmannslexikon, Leipzig 1767, sub Dänemark.

4) Schmoller a. a O. 5) Leipzig 1713, S. 327.

Die Versteigerungen nahm ein Notar vor. Neben diesen Handelsauktionen wurden auf dem Amt auch „schlechte verkauffungen“ von Hausrat abgehalten.

Es ist sehr merkwürdig, daß der bei Schröder geschilderte Vorgang der Versteigerung im einzelnen genau den holländischen Gewohnheiten bei den openbaare opveylinge [1]) entspricht. Es war nämlich sonst nirgends in Deutschland üblich, daß zuerst eine Ansteigerung der Ware (im Holländischen „opslag“) erfolgte und der Meistbietende ein Handgeld von 1 Gulden erhielt, dann aber von einem Gebot aus, das der Versteigerer um ein Beträchtliches höher einsetzte, als das Meistgebot des Aufstrichs betrug, herabgeboten wurde (afslag), bis einer mijn (mein) rief und sich dadurch den Zuschlag sicherte. Selten ging dieser Abstrich soweit, daß man wieder bis zu dem ersten Meistgebot gelangte. Es ist wahrscheinlich, daß eine Übertragung der holländischen Einrichtung auf das Wiener Amt nur empfohlen, nicht ausgeführt worden war.

In Holland waren die openbaare opveylinge im Handelsverkehr schon längst im 17. Jahrhundert üblich. Man führt sie auf die Versteigerungen ostindischer Waren zurück, welche die 1602 gegründete holländisch-ostindische Kompagnie in Amsterdam abhielt. Der Verlauf einer solchen Versteigerung [2]) ist in der Tat dem der freiwilligen Versteigerungen von Kaufmannsgütern sehr ähnlich. Das eigentliche Vorbild für diese letzteren, im Grunde also auch für die Kompagnieversteigerungen, haben wahrscheinlich die Exekutionsversteigerungen abgegeben. Diese, so berichtet Le Moine de l'Espine, wurden von Schöffen geleitet, zu jenen mußten geschworene Makler hinzugezogen werden. Darin kündigte sich schon der kaufmännische Charakter dieser Unternehmungen an. Aber auch freiwillige Versteigerungen von Hausrat und Raritäten, Schiffen und Schiffsanteilen wurden von Maklern abgehalten. Beide Arten waren Publyke Verkoopinge, die gemeinhin Verkoopingen in't Bekken genannt wurden, weil der Zuschlag an den Meistbietenden bei jedem „Kauf“ (Koop oder Caveling) durch einen Schlag auf ein kupfernes Becken bekannt gegeben wurde. Die Grundzüge der bei jenen Maklerauktionen des 17. und 18. Jahrhunderts üblichen Bedingungen pflanzten sich bis ins 19. Jahrhundert als „gewone bekkens conditien“, gewöhnliche Versteigerungsbedingungen, fort und bedeuten noch in den modernen holländischen Katalogen der Versteigerungen überseeischer Rohstoffe das alte solide Herkommen.

1) Le Moine De l'Espine, de Koophandel van Amsterdam, 5. Aufl. 1737-her. von J. de Long. I S. 276 ff. 2) Le Moine, II S. 27 ff.

Die altholländischen Maklerversteigerungen betrafen die verschiedensten Waren: 1. Manufakturwaren europäischer und ostindischer Herkunft, wie Garn, Leinen, Kattun, Seide, Wolle, Leder und Papier, Seife, Teer, Eisen- und Kurzwaren, Glas. 2. Rohstoffe wie Hölzer, Häute, Pelze. 3. Naturprodukte, die nicht zu verarbeiten waren, wie Öl, Tran, Drogen, Spezereien, Farbwaren, getrocknete Früchte, Tabak, Kaffee, Tee, Zucker, Weine und Spirituosen. Die Versteigerungen wurden in mehreren privilegierten „Herbergen" (worunter palastartige Kaufhäuser mit Gastwirtsbetrieb zu verstehen sind) abgehalten, von denen jede mehrere Spezialgebiete pflegte. Die meisten Warengattungen finden sich in den Versteigerungen des Brakke Grondt vereinigt, ein Lokal in Amsterdam, das heute den ersten Platz bei den Großhandelsauktionen einnimmt. Wichtig waren auch die fast täglichen Weinversteigerungen in der Kaiserkrone. Die Waren lagerten in Packhäusern, Speichern, Kellern und Schiffen, wo sie in Cavelinge verschiedener Größe, (1 bis 10 Ballen, 1 bis 2 Fässer, Kisten oder Seronen usw.)[1]) geordnet und zur Besichtigung bereit gestellt wurden. Diese fand oft schon einige Tage vor der Versteigerung statt.

Für jede einzelne Auktion mußte der Makler eine behördliche Erlaubnis einholen. Er ließ Kataloge und Anzeigen drucken, welche Ort, Zeit, Namen des Maklers, Lagerplatz und Warenverzeichnis enthielten. Die Bekanntmachung wurde am Versteigerungsort, an der Börse und an den verschiedensten Plätzen in der Stadt angeschlagen und auch in Zeitungen veröffentlicht, wenn auf auswärtige Käufer gerechnet wurde. Die Versteigerungen gingen meist abends 6 Uhr vor sich, „weil dann jeder die wenigste Zeit versäumt und die, die am Tage einen offenen Laden halten, am besten herauskommen können".

Der Makler bediente sich zum Ausrufen eines öffentlich angestellten Afslagers oder Vendu-meesters, d. i. eines Auktionators, zum Protokollieren eines Schreibers. Er selbst fungierte als Kommissionär und Unternehmer. Der Aufruf fand in einem Raum (aflag) statt, der einerseits auf einen großen Platz hinausging, auf dem das Volk versammelt war, andererseits mit einem Zimmer in Verbindung stand, wo „Leute von Anstand" und andere, die viel zu kaufen pflegten, saßen. Der Ausruf erfolgte mit oder ohne Einsatz durch den Auktionator. Der Meistbietende erhielt einen blok-penning, das Handgeld, das ihn an sein Gebot binden sollte. Es betrug 1 fl.

1) Darüber vielfach Verordnungen der Bürgermeister, wie die über die Weinkabelung vom 16. I. 1700, E. Ludovici, a. a. O. u. Gabelung.

oder Taler oder mehr je nach der Höhe des Wertes der Cavelinge. Die meisten Waren wurden durch opslag verkauft, manche durch afslag wie Juwelen und Hausrat, manche durch das bei Schröder geschilderte Doppelverfahren, wie Spirituosen, Häuser, Schiffe und gewisse „feste Güter". Bei diesem letzteren Verfahren sahen es manche Leute darauf ab, nur den Blockpfennig zu gewinnen, ohne die Absicht zu haben, zu kaufen. Dieser Mißbrauch führte zu der Forderung, daß der Meistbietende, der einen Blockpfennig erhalten hatte, zwei Bürgen stellen mußte.

Die Maklercourtage zahlte der Verkäufer, ebenso die 1½ Prozent für den Auktionator, die jedesmalige behördliche Lizenz, die Anzeigen und Kataloge, die Saalkosten, das Handgeld, die Steuer für das Almoseniershaus, auch die eventuellen Wiegegebühren, kurz alle Unkosten. Der Käufer zahlte nur dann Courtage, wenn er dem Makler eine Einkaufskommission erteilt hatte. Barzahlung war Regel, aber Käufern, die einen guten Kredit hatten, wurden gewöhnlich sechs Wochen Frist zugestanden. Die Transportkosten trug der Käufer. Manche Lose wurden nach Belieben der Versteigerung entzogen, manche kurz vor der Versteigerung aus der Hand verkauft. Nur wenige Güter wurden ohne Makler freihändig verkauft.

Hierher gehören nun auch die Hamburger Warenversteigerungen.[1]) Hamburg führte im 17. Jahrhundert die großen Handelstraditionen des 15. Jahrhunderts in Deutschland fort. Mit den Handelsgebräuchen der Niederlande blieb Hamburg auf die Dauer in engster Fühlung und lernte dort die Auktionen überseeischer Warenladungen kennen. Hamburg unterhielt außer mit Holland lebhafte Verbindung mit den skandinavischen Reichen und mit England, besonders im Textilwaren-, Holz- und Weinhandel, und einen bedeutenden Kommissionshandel mit Frankreich und England, und namentlich in dessen Gefolge erschienen die Versteigerungen von Warenpartien, die der als Kommissionär fungierende Kaufmann nicht hatte los werden oder nicht schnell genug hatte absetzen können. Es sind nun in Hamburg drei Arten von kaufmännischen Auktionen zu unterscheiden: 1. Auktionen von Fallitmassen und Warenlagern, meist fremden Ursprungs, die aus Vertuschungsabsichten oder weil die Einfuhr gewisser Waren anderwärts verboten war, nach Hamburg gebracht wurden. Baasch führt schlagende Beispiele aus Leipzig und aus England an. Es wurde geklagt, daß sich in Hamburg Zustände breit machten, wie sie nirgends sonst

1) E. Baasch, Forschungen zur Hamburger Handelsgeschichte, III. Die Hamburgischen Warenauktionen. Hamburg 1902, S. 67 ff.

geduldet würden. Noch 1825 konstatierte der Senat, daß die meisten Warenauktionen bisher solche von Fallitmassen gewesen seien. 2. gab es Auktionen fremder Industrieerzeugnisse, denen eine handelsmäßige Einfuhr zu Grunde lag, wie von Textilwaren, Kurz- und Ellenwaren, „Galantery", Strohhüten, Tressen, Seifen, Lichtern und Pelzen, außerdem von Spirituosen, besonders ausländischen Weinen. 3. sind regelmäßige Auktionen von Zucker und Tabak [1]) und besonders ganzer Schiffsladungen von Drogen für Apothekerzwecke zu nennen [2]). Diese sind als Anfänge der eigentlichen Großhandelsauktionen im 19. Jahrhundert zu betrachten.

Das erste Zeugnis einer Handelsauktion stammt aus dem Jahre 1703. 1705 gerieten bereits die Kaufleute mit dem Krameramt, welches das Zunftprivileg für den Kleinverkauf der Kramwaren, also von Textil-, Eisen- und Kurzwaren und Gewürzen hatte, in Streit, als dieses dem Ausrufer wie einem Böhnhasen eine Anzahl Waren konfiszierte. Nun zog sich über das ganze 18. Jahrhundert der Kampf des Krameramtes mit den Vertretern des Handelsstandes, der Kommerzdeputation, um die Berechtigung der Warenauktionen hin. Die Argumente der Vertreter des Handels beziehen sich auf die prinzipielle Freiheit des Handels; die der einheimischen Manufakturisten, gewisser Händler, die als Zwischenglieder auf den Auktionen ausgeschaltet wurden, und der Kleinkaufleute und Kramer sind zum Teil Verteidigungen von Sonderinteressen, zum Teil aus dem Mittelalter herübergenommene Anschauungen, zum Teil aber auch prinzipielle Gesichtspunkte, wie sie heute in ganz Deutschland in den Kämpfen der Detaillisten gegen den Stand der gewerbsmäßigen Auktionatoren und gegen die Massenauktionen neuer Waren geltend gemacht werden.

Der Kampf in Hamburg spiegelt sich in dem Gegensatz der Schlagworte „Kommerzausrufe", in denen ganze Partien auf einen Schlag abgesetzt wurden, und der „krahmischen Ausrufe", in denen Massenposten in unzählige Kavelinge zerstückelt, ganze Stücken Tuches in einzelnen Ellen abgegeben und Partien dieser Ware mit solchen jener Gattung zusammengestellt wurden. Außerdem handelte es sich um Kompetenzstreitigkeiten zwischen dem Ausrufer und den Maklern. Beide Punkte wurde in den Ausrufsordnungen von 1752-54 und 1757 [3]), später noch einmal in der von 1856 geregelt,

1) Ludovici, a. a. O. sub Thee.

2) H. Deichert, Geschichte des Medizinalwesens im Gebiet des ehemal. Kgr. Hannovers. Han. u. Leipz. 1908. Bd. XXVI der Quellen und Darst. z. Gesch. Niedersachsens. S. 134. 3) E. Baasch, S. 87f und Bergius IX S. 86.

ohne daß jedoch klare und solide Zustände nach holländischer Art geschaffen wurden. Die Untergrenze in der Größe der Kavelinge für die Kommerzausrufe war zu tief gegriffen. Die Befugnisse der Makler gingen zu weit; dem Ausrufer standen die privaten Ausrufe gebrauchten Hausrates zu, den Maklern die Ausrufe der eigentlichen Kaufmannswaren und konsignierten Güter, außerdem die von Kaufmanns- und Kramwaren bei kaufmännischen Konkursen. In Konkursfällen, besonders wenn sich die Forderungen auf 4000 Mark und weniger beliefen, war dem Publikum die Benutzung des Ausrufers oder der Makler freigestellt, ebenso für Kramwaren, hauptsächlich Ellen-, Kurz- und Galanteriewaren, in Sterbfällen und bei sonstigen privaten Gelegenheiten.

Weder durch diese Bestimmung noch durch die Anzeigepflicht für jede Auktion und die Beschränkung der Auktionen auf bestimmte Orte konnte die „Budennahrung" befördert werden. Die verschiedenen Maklerausrufe stärkten aber auch nicht einen zielbewußten Großhandel. Sie nahmen an Zahl zu, an Qualität ab. Schon damals kam es vor, daß eigens für Auktionen angefertigte Waren nach Hamburg gebracht wurden; durch zahlreiche Schleuderauktionen entstand ein unnatürlicher Preisdruck, bei dem nur die Kommittenten ihre Rechnung fanden [1]). Der Weinhandel wurde geradezu unreell.

Anfänglich beteiligten sich größere Kaufleute und Konsumenten neben wenigen Detailhändlern an den Auktionen. Später überwogen durchaus die letzteren. Die Kaufleute wurden sogar von „Mehlhöckern, Krügern und Schiffern oft so überboten, daß sie das Feld räumten, da es nicht eines jeden Gelegenheit, täglich des Morgens zu proben, viel weniger unter allerhand Art von Leuten die Reihe mit zieren zu helfen." 1766-67 wurde geklagt, daß unbemittelte Leute und Juden einige Taler zusammenscharrten, auf den Auktionen ihren Krambedarf erhandelten und damit hausieren gingen. Die hannöverschen Packenträger wurden vielfach mit Auktionswaren versorgt. 1773 ging man bereits gegen eine Art Großhausierer und Schleichhändler vor, die mit sogenannten „Liegern" und Wanderlagern arbeiteten. Manche Kaufleute erachteten den Auktionshandel als einen „Windhandel" — „die wahre Handlung bestünde in erlernter Wissenschaft, vernünftiger Überlegung und Ausrechnung, was diese oder jene Waren nach ihrem Wert in fremden Landen hier zur Stelle kämen, und endlich in wohlgegründeter Entschließung, ob sie mit Nutzen hierher ge-

1) Büsch, Gesammelte Schriften, Wien 1814, 2. Bd. S. 52.

bracht und verkauft werden können.“ Der Grund, warum in Hamburg die Großhandelsauktionen nicht in dem Maße blühten wie in Holland, lag nicht nur in der Vermischung mit Kleinhandelsauktionen, die ja dort auch vorkamen, sondern darin, daß Hamburg nicht wie Holland ein zur Aufnahme der zahlreichen Auktionswaren fähiges Hinterland hatte.

Ähnliche Maklerversteigerungen, nur nicht in dem Umfang wie in Hamburg, sind auch sonst bekannt; es handelt sich, wie z. B. in Hannover, wo die Versteigerungen von Waren im großen von der Börse aus durch den Börsenmakler mit Hülfe des obrigkeitlich bestellten Auktionators für „Börseninteressenten“ betrieben wurden [1]), überall um Stärkung der einheimischen Manufakturen.

Die Großhandelsauktionen mit neuen Fabrikaten sind Ende des 18. Jahrhunderts international bekannt und besucht gewesen; London, Amsterdam, Kopenhagen und auch Hamburg werden häufig erwähnt; für den Import indischer Mousseline war die Englisch-ostindische Kompagnie, für den indischer Kattune die Dänisch-ostindische Kompagnie berühmt [2]). Sie haben sich aber, für europäische Fabrikate in allen Ländern als untaugliche Absatzform erwiesen, da die Preiskalkulationen der Fabrikanten dadurch gänzlich über den Haufen geworfen werden und auch jede regelmäßige Warenlieferung unterbunden wird. Ebenso wie diese Art Kleinhandelsauktionen sind sie seitdem durch behördliche Einschränkungen und von selbst mehr und mehr zurückgegangen. Überall wo sie noch bestehen, werden sie als ein unsolides Geschäftsgebaren verworfen. Noch in unseren Zeiten nützten europäische Importeure in Buenos-Aires die dortige schlechte Warenversorgung durch Versteigerungen von Waren, die europäische Firmen dorthin konsigniert hatten, aus [3]).

3. Die Großhandelsauktionen.

Die dritte Gruppe der Handelsauktionen, die periodischen Großhandelsauktionen von Naturprodukten, sind im 17. und 18. Jahrhundert den großen mit Monopol ausgestatteten Handelsge-

1) Patje, Kammermeister u. Commerz. Rath in Hannover, Kurzer Abriß des Fabriken-, Gewerbe- und Handlungszustandes in den Churbraunschw.-Lüneb. Landen. Göttingen 1796, S. 257: Anhang der Börsenmaklerordnung der Stadt Hannover v. 8. XI. 1787.

2) Albin König, Die sächsische Baumwollindustrie am Ende des 18. Jhrh. während der Kontinentalsperre. Diss., Leipzig 1899, S. 2.

3) Zeitschrift Export 1903. S. 287 ff.

sellschaften [1]) eigentümlich, in deren Händen der Kolonialerwerb, die Kolonialverwaltung und der Verkehr zwischen den Kolonien und dem Mutterland lag. Sie brachten zunächst Gewürze, Drogen, Farbstoffe, Salpeter, Tee und grobe und feine, zum Teil wunderbar gemusterte Webstoffe der indischen Eingeborenen aus Kattun, Baumwolle und Seide in großen Schiffsladungen nach Europa. Diese mußten möglichst schnell in Geld umgesetzt werden, damit den Gesellschaften neue Kapitalien zu ihren Unternehmungen zur Verfügung standen; der in der Auktion streng auf einen Ort und eine Zeit konzentrierte Absatz schien dieser Notwendigkeit wie auch der Konzentration im Erwerb der kolonialen Rohprodukte am besten zu entsprechen.

Auch der Handelsverkehr der Gesellschaft mit Japan war durch eine Art Auktionen, das „Ziehen von Briefchen“ [2]), in der Mitte des 17. Jahrhunderts geregelt. Die Holländer waren die einzige Nation, die nach der Fremdenvertreibung im Jahre 1638 in Japan Handel treiben durfte, und zwar auf folgende Weise: eine Liste der holländischen Wareneinfuhr, die aus Zucker, Gewürzen, Sappan- und Sandelholz, Quecksilber und Zinn, Fellen und Häuten, niederländischem Tuch, Leinen, indischen und chinesischen Webwaren bestand, wurde durch öffentlichen Anschlag im Hafen von Nagasaki und Deshima bekannt gemacht. Die einzelnen Waren konnten darauf unter behördlicher Aufsicht in einem Packhause besichtigt werden. Die japanischen Käufer schrieben nun auf Papierröllchen (Briefchen), was und zu welchem Preise sie von den Waren wünschten, und übergaben sie dem japanischen Beamten, der mit der Öffnung betraut war; die Meistgebote erhielten den Zuschlag. Der Vorgang wiederholte sich ca. 4—5 Mal in ca. 5-tägigen Abständen, bis das Maximum der erlaubten Einfuhr erreicht war. Die Holländer machten dabei große Gewinne. Zu verschiedenen Malen wurden die Auktionen durch den Taxatiehandel, d. i. Abnahme der holländischen Einfuhr nach japanischer behördlicher Schätzung, im Jahre 1699 durch freihändigen Verkauf ersetzt.

In Europa blühten die holländischen Großhandelsauktionen im 18. Jahrhundert auf. Die Kompagnie war Herrin des gesamten

---

1) Krünitz, Ökonomisch-technol. Encyclopädie, Berlin 1807, sub Gant, spricht außer von den Versteigerungen der „Handlungsgesellschaften“, von solchen besonderer Ladungen von Schiffen, woran viele Rheder teilhaben.

2) O. Nachod, Die Beziehungen der Niederländisch-Ostindischen Kompagnie zu Japan im 17. Jhrh. Dissert. Berlin 1897. S. 333, 353, 365, 377, 429.

Handels in Spezereien aus dem ostindischen Archipel und aus Ceylon. Nelken waren der Hauptartikel und mußten zu einem bestimmten Preise von den Käufern abgenommen werden. Alles andere wurde in Auktionen verkauft. Es gab drei Warenregister; das erste enthielt 135 Hauptnummern von Rohstoffen: Gewürze, Drogen, Farbstoffe (auch Indigo), Hölzer, Metalle (Kupfer und Zinn), Diamanten, Perlen, Elfenbein, indische Vogelnester, Wolle, Seide, Tee und Kaffee. Die beiden andern enthielten die verschiedensten Arten unverarbeiteter und verarbeiteter Seiden- und Kattunstoffe. Es fanden bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts jährlich zwei Auktionen in Amsterdam im Ostindischen Hause, wo die Gesellschaft ihren Sitz hatte, statt, unter Leitung von vier Direktoren der Gesellschaft, eines Sekretärs von der Stadt und eines Schreibers der Gesellschaft. Das Lokal war ein mit Bänken versehener, amphitheatralisch gebauter Saal mit einer langen Tafel, von der aus das Ausgebot durch den Auktionator, Vendu-meester genannt, erfolgte. Die Rohstoffversteigerungen wurden gewöhnlich im März oder April, die Manufakturwarenversteigerungen im Oktober oder November abgehalten; sie wurden 6—8 Wochen vorher durch öffentliche Plakate, besonders an der Börse, und Anzeigen in den Tagesblättern angekündigt. 3—4 Tage vor der Auktion wurden die im Packhause der Kompagnie sortierten Güter in Kavelinge, Koopen oder Loose geteilt und zur Besichtigung bereit gestellt. Diese erfolgte nach Mustern, die auf den Warenballen und Kisten ausgelegt wurden. Während die Verwaltung für die Kattune und Seidenstoffe selbst Kataloge zusammenstellte, ließ sie dieses Geschäft für die Gewürze und übrigen kolonialen Rohstoffe von Maklern besorgen, welche ihre Kataloge gedruckt der Kundschaft übermittelten, von der sie Einkaufskommissionen zu erlangen hofften.

Die Kataloge dienten außer zur Bekanntmachung den Käufern zu Notizen über die Preise, die sie zahlen wollten, und über diejenigen, welche in der Auktion wirklich gezahlt wurden, und zur Eintragung der Namen der Käufer.

Am Versteigerungstage wurde Punkt 9 Uhr nach einem Hammerschlag mit der Verlesung der Bedingungen begonnen. Sie enthalten folgende Hauptpunkte [1]): Die Waren müssen so genommen werden, wie sie ihrer Beschaffenheit, Zahl und Verpackung nach im Katalog verzeichnet stehen. Die Versteigerung geschieht durch opslag, also durch Hinaufbieten bis zum Meistgebot. Die Bezahlung

1) Le Moine de l'Espine, a. a. O. II 27 ff.

erfolgt bar an die Bank von Amsterdam. Bezahlung durch Aktien der Kompagnie ist nicht gestattet. Wird die Zahlung bis zum ersten Montag nach der Versteigerungswoche geleistet, so wird $1^1/_2$ Prozent Diskont auf 3 Monate oder 6 Prozent p. a vom Verkaufstage an gerechnet gegeben; wird nicht sofort bezahlt, sondern erst innerhalb dreier Monate, so wird nur $^1/_2$ Prozent Diskont gewährt; wird genau die sogenannte Promptfrist von 3 Monaten eingehalten, dann gar keiner. Nach Ablauf dieser Frist werden 8 Prozent Zinsen p. a. auf die Kaufsumme gerechnet; sind einzelne Lose schon vor der Frist bezahlt worden, so werden, falls der Diskont mehr beträgt als die Zinsen, nur 6 Prozent berechnet.

Die Abnahmefrist für die Waren beträgt 14 Tage; nach dieser Zeit trägt der Käufer das Risiko. Ist die Ware nicht binnen 6 Wochen abgenommen, so erfolgt zweimalige Verwarnung an den Käufer und nach weiteren 14 Tagen erneute Versteigerung auf das Risiko des ersten Käufers im Falle eines Mindererlöses, oder das Los fällt an die Gesellschaft zurück. Die Direktoren können Bürgenstellung verlangen. Die Käufer haben 1 $^0/_{00}$ von der Kaufsumme in Bankgeld als Auktionssteuer an die Armen zu zahlen. Die Maklercourtage richtet sich nach den für die Makler gültigen Bestimmungen. Spätestens am Abend nach dem Verkaufstag haben die Makler die Namen ihrer Auftraggeber zu nennen und ihre Aufträge zu zeigen, falls jene nicht anwesend sind, bei Strafe der Entziehung der Zulassung zu den Auktionen. Streitigkeiten um das Meistgebot werden durch die Direktoren entschieden. Vor der Entnahme der Lose aus dem Packhause hat sich der Käufer vom Buchhalter eine Auslieferungsorder für den folgenden Tag ausstellen zu lassen. Der Käufer genießt gewisse Prozente für Tara und Gutgewicht, das letztere nur bei prompter Bezahlung. Soweit die Bedingungen.

Wenn die Direktoren die Käufer als gute Zahler kannten, so kam auch hier und da Kreditierung der Kaufsumme gegen 8 Prozent Zinsen p. a. vor. Jeder Käufer hatte seine eigene Rechnung mit Ballen- bez. Kistenberechnung für jedes Los, mit Diskont oder Zinsen und Auktionssteuer aufzustellen und sie vor der Bezahlung mit dem Versteigerungsprotokoll zu vergleichen. Nach den Versteigerungen wurden Kataloge mit den gezahlten Preisen und mit Angabe der nicht verkauften Güter gedruckt; diese waren im Buchhandel zu haben.

Diese Usancen sind so ausführlich mitgeteilt, weil sie das noch heute deutlich erkennbare Vorbild für andere Großhandelsauktionen geworden sind.

Die Verteilung der Auktionserlöse an die 6 Kammern oder Kontore der Gesellschaft in Amsterdam, Middelburg, Delft, Rotterdam, Hoorn und Enkhuysen geschah nach Maßgabe ihrer Kapitalbeteiligung. Der Ertrag belief sich in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts auf durchschnittlich 19 Mill. fl. jährlich, wovon 8 Mill. auf die Gewürze entfielen [1]).

Die Versteigerungen der 1621 gegründeten Westindischen Kompagnie [2]) für Zucker, Kakao, Felle, Hölzer, Gummi, Schildpatt, Elfenbein, Indigo usw. wurden nicht periodisch, sondern je nachdem einige Schiffe angekommen waren und sich genug Ware angesammelt hatte, abgehalten.

Gegen Ende des 17. Jahrhunderts führte die Englisch-Ostindische Kompagnie nach holländischem Muster Auktionen kolonialer Rohstoffe und Manufakturwaren ein [3]). Die näheren Bedingungen wurden in den von der Regierung ausgestellten Charten festgelegt. Die hier ausgeprägten Regeln wurden für jede andere Großhandels- und auch Gelegenheitsversteigerung in England vorbildlich [4]); sie sind für die Gegenwart zum Teil noch wirksam, so z. B. die 1698-99 zum ersten Male veröffentlichten Statuten der Teeauktionen.

Die Auktionen der Englisch-Ostindischen Kompagnie wiederholten sich zweimal im Jahre, nach andern viermal [5]). Auch die Dänisch-Ostindische Gesellschaft hatte Großhandelsauktionen, in denen Rohstoffe noch mit indischen Webstoffen vereinigt auftreten [6]).

Als in den Kolonien die systematische Kultivierung einheimischer und heimisch gemachter Gewächse im Riesenbetrieb der Plantagenwirtschaft, im vorderindischen Fronbau und in den niederländisch-ostindischen Zwangskulturen vorgenommen wurde, was im Anfang des 19. Jahrhunderts geschah, begann ein neuer Aufschwung der Großhandelsversteigerung. Zugleich war eine Änderung dadurch eingetreten, daß den großen Handelskompagnien die Privilegien

1) Ehrenberg im H. d. St.-W, sub Ostindische Handelsges.

2) Le Moine, II S. 120.

3) Nach Felix Hecht, Die Warrants, Stuttgart 1884, S. 1 ff. befördert durch die Einführung der weight-notes nach dem Erlaß der statute of frauds 1676; nach dem Bremer Handelsblatt 1854, S. 703, durch den ersten öffentlichen Verkauf der Ladung des Gouverneurs Yale von Madras um die Wende des 17. zum 18. Jhrh.

4) J. Bateman, A practical Treatise on the Law of Auctions, 5. ed. by Rolla Rouse. London 1874. S. 145.

5) Ludovici, a. a. O., sub Ostindische Compagnie: 2 mal im Jahre. Krünitz, a. a O., sub Ostindische Compagnie: 4 mal im Jahre.

6) Büsch, Ges. Schr. 1, 4. Beh. S. 429.

nach und nach entzogen wurden. Die Holländisch-ostindische Kompagnie hat 1798 aufgehört[1]), der Englisch-ostindischen Kompagnie wurde 1813 ihr Monopol entzogen. Die Verwaltung der europäischen Kolonien in Ost- und Westindien ging in die Hände des Staates selbst über.

Die Großhandelsauktionen bestanden zum großen Teil als Privatunternehmungen weiter, aber nicht als Auktionen dieser oder jener Schiffsladungen, sondern sie spezialisierten sich nach den einzelnen Warengattungen. Die Auktionen von fertigen Textilwaren und Fabrikaten hörten auf. Von den Rohstoffauktionen waren nun nicht mehr so und so viel Arten Teile eines einzigen großen gesellschaftlichen Unternehmens, sondern so und so viele einzelne Auktionsunternehmungen je einer Warengattung fügen sich nun in die Organisation des Gesamthandels der betreffenden Ware ein.

Für die hauptsächlichsten Großhandelsauktionen, für die von Welthandelsartikeln, erwarb sich London die Vormachtsstellung, die es bis in die 80er Jahre des 19. Jahrhunderts unangefochten behielt. Liverpool tritt daneben ganz zurück[2]). London, durch seine hervorragende Lage in der Nordwestecke Europas bevorzugt, besaß in seinen Auktionen geradezu ein natürliches Zwischenhandelsmonopol für ganz Europa. Besonders Deutschland war lange Jahre auf diesen Markt angewiesen, begann aber seit den 80er Jahren mit der Erstarkung seines Handels und seiner Kauffahrteiflotte infolge der energischen Pflege der sogenannten direkten Zufuhren aus den Produktionsländern immer unabhängiger zu werden.

Von großer Bedeutung für die Preisregelung des halben Kontinents[3]) in den Auktionsartikeln waren die Auktionen in Amsterdam und Rotterdam, die von privater Seite, und die, welche von der Regierung veranstaltet wurden; diese waren anfänglich bedeutender als jene. Die Regierung ließ die Versteigerungen durch die 1824 gegründete Niederländische Handelsgesellschaft, die Nederlandsche Handelsmaatschappij, vornehmen[4]), nach einem Vertrag von 1834. Die in Zwangskultur erzeugten Kolonialprodukte der Regierung waren Kaffee, Zucker, Indigo, Gewürze, Zinn. Der Ver-

---

1) Zimmermann, Die europäischen Kolonien Bd. V 1903 S. 259.

2) Über Auktionen in Glasgow, die bei O. Spamer, Illustr. Handelslexikon, 1876, sub Auktion erwähnt werden, ist nichts Näheres bekannt.

3) Noback, Allgemeine Encyclopädie für Kaufleute. Artikel Amsterdam.

4) Ehrenberg H. d. St.-W, Art. Ostindische H. G.

trag wurde 1846, 1853 u. s. f., zuletzt am 10.-23. 3. 1904 [1]) erneuert. Er gilt auf 5 Jahre. Nach Art. 1 verpflichtet sich die Niederländische Handelsgesellschaft, die indischen Regierungsprodukte, soweit sie zum Verkauf in den Niederlanden bestimmt worden sind, in der Funktion eines Kommissionärs zu verschiffen und zu versteigern, nach Art. 2 nötigenfalls Vorschuß in der Höhe des angenäherten Nettobetrags des Versteigerungserlöses zu leisten, für welchen Zinsen in der Höhe des gerade bestehenden Diskonts an der Niederländischen Bank gegeben werden. Die Kommission einschl. Delkredere beträgt 1½ Prozent vom Bruttoertrag der Auktionsverkäufe. Die Niederländische Handelsgesellschaft übernimmt neben den Regierungsauktionen auch andere Auktionen.

In Frankreich waren die Großverkäufe durch Versteigerungen durch das Dekret von 22. 11. 1811 und vom 17. 4. 1812 [2]) reguliert worden. Die Handelsmakler hatten die Erlaubnis zur Abhaltung vom Präsidenten des Handelsgerichts von Fall zu Fall einzuholen. Die einzelnen Lose mußten im Minimum in Paris einen Wert von 2000, in den übrigen Handelsplätzen von 1000 Fr., im Maximum von 5000 Fr. haben. Weiterhin wurden anschließend an die Gesetzgebung über die magasins généraux und die Warrants von 1848 [3]) und durch das Gesetz vom 28. Mai 1858 [4]) nicht nur die Versteigerungen geregelt, die mit den in den Lagerhäusern deponierten und lombardierten Gütern nach dem Verfall der Warrants vorgenommen wurden, sondern auch die in freiwilligem Auftrag stattfindenden Großhandelsauktionen. Diese bedurften nun nur der Anmeldung auf dem bureau d'enregistrement gegen 1/10 Prozent Registergebühr wie die übrigen Mobiliarauktionen nach dem Gesetz vom 22. pluv. an VII [5]), waren aber an Auktionslokale gebunden, welche von der Handelskammer und dem Handelsgericht für derartige Verkäufe privilegiert wurden. Durch Dekret vom 30. 5. 1863 [6]) kam zu diesen speziell privilegierten magasins généraux und salles de ventes publiques auch die Börse; außerdem dürfen Großhandelsauktionen am Ort der Lagerung der Ware vorgenommen werden, wenn der Verkauf gegen Sicht vorgenommen, die Ware aber ohne Nachteil für den Verkäufer nicht transportiert werden kann. Ferner

---

1) Durch Gesetz vom 18. VII. 1904 bestätigt und ausgegeben am 29. VII. 1904 im Staatsblad.

2) Rivière, Lois usuelles, l. c., S. 170, 172.

3) Rivière, S. 419.

4) Rivière, S. 420.

5) Rivière, S. 64.

6) Rivière, S. 480.

sind nach diesem Dekret der Ort, der Termin, ein spezialisiertes Warenverzeichnis und die Bedingungen mindestens 3 Tage vor der Versteigerung in Amtsblättern und Anschlägen an der Börse, am Verkaufsplatz und am Lagerplatz anzuzeigen. Zwei Tage vorher soll alles zur Besichtigung der Waren durch die Käufer bereit sein. Der Katalog hat die Warenzeichen und Bezifferungen, die Qualität und Quantität jedes Loses, den Lagerplatz, die Zeit der Besichtigung und des Verkaufs, ferner die Bedingungen über Lieferung, Zahlung, Tara, Beschädigungen usw. zu enthalten. Die Cavelierung der einzelnen Warenpartien wird auf 500 Fr., bei lombardierten Waren auf 100 Fr. festgesetzt. Das Verzeichnis der für Großhandelsauktionen zugelassenen Waren enthält außer den Kolonialwaren, die in Auktion verkauft zu werden pflegen, Getreide, Samen, Mehl, Heu; trockenes Gemüse und Obst, Honig, Wachs, Maccaroni, Biscuits, Salzfleisch; rohen Zucker, Reis, Sago; Palmblatt-, Stroh- und Espartohüte; Wolle, Hanf, Flachs, Seide; Leder und Rohhäute, Tierhaare und Borsten; Wurzeln, Farbstoffe, Öl, Seife, Chemikalien, Fett, Talg, Stearin; Spirituosen; Steinkohlen und Coke, Holz und andere Brennmaterialien; rohe Metalle, Salz, Salpeter, Erden, Kalk, Zement, Ziegelsteine. Unbeschränkte Zulassung aller exotischen Waren wird für den Fall der Wiederausfuhr gewährt. Man sieht, daß auch eine Reihe Halb- und Ganzfabrikate in dieser Liste sind. Die Makler, welche das Recht zur Abhaltung von Auktionen haben wollen, müssen Mitglieder der Maklerassoziation sein [1]). Die Tendenz dieser Gesetzgebung war, durch die Großhandelsauktionen „Produktion und Verkehr zu beleben, die Preise der Waren ihrem natürlichen Niveau näher zu bringen, in kritischen Augenblicken aber die Liquidation zu erleichtern.“ An periodische Auktionen ist hier noch nicht gedacht. Das Gesetz hat die Ausdehnung des auktionsmäßigen Handels nicht befördert. In England und Holland, wo er vollkommene Freiheit genießt, hat er einen ungleich bedeutenderen Umfang. In Havre soll es allerdings in geringem Umfange Großhandelsauktionen geben [2]), in Marseille solche für Wolle in den Mittelmeerländern [3]). Nähere Erkundigungen haben für die letzten Jahre diese Nachrichten nicht bestätigt. Wichtige Auktionen gibt es nur für einheimische

1) R. Sonndorfer, Die Technik des Welthandels, Wien und Leipzig 1900, S. 14

2) Lexis, Handel in Schönbergs Hdb. II,2 1898, S. 245. Der Welthandel, l c. 1878 S. 6: tägliche Kaffeeauktionen; über diese sind heute nirgends mehr Nachrichten zu erlangen.

3) W. Senkel, Wollproduktion und Wollhandel im XIX. Jhrh., Diss., Leipzig. Tübingen 1901.

Wolle und Wollabfälle in Reims, Dijon, Epinal, Châteauroux (Dép. Indre), Roubaix und Tourcoing.

Deutschland hat weder eine derartige Handelspolitik wie die französische, noch einen freien Auktionshandel von der internationalen Bedeutung gehabt, welche die englischen und holländischen Auktionen haben. Abgesehen von den nicht unbedeutenden Großhandelsauktionen in den Nordseehäfen, die jedoch nur der inländischen Versorgung dienen, sind die Versuche, Großhandelsauktionen überseeischer Waren in Deutschland zu pflegen, immer bald wieder aufgegeben worden [1]). Man begründete die Mißerfolge vielfach damit, daß der an ganz andere Handelsformen gewöhnte, individueller veranlagte, ruhig abwägende und langsamer sich entschließende Deutsche sich mit dem Auktionssystem nicht vertraut machen könne. Etwas Wahres ist wohl daran; von dem eigentlichen Grund soll später die Rede sein. Deutschland weist jedoch in den letzten beiden Jahrzehnten eine hervorragende Entwicklung von Großhandelsauktionen einheimischer Rohprodukte auf, in der es anderen Ländern vorbildlich vorangeht.

---

1) Versuche, wie die Pelz- und Wollauktionen in Leipzig in den 70er bez. 80er Jahren des 19. Jhrh., figurieren noch immer als ständige Einrichtungen z. B. bei Ehrenberg H. d. St.-W Art. Auktion; R. Sonndorfer, Technik des Welthandels. „Der Kaufmann"; Handbuch für Wirtschaftskunde; A. Benedikt, Kaufmännisches Universallexikon 1896, S. 31.

B. Die einzelnen Arten der Grosshandelsauktionen.

Erstes Kapitel.

Die Auktionen überseeischer Naturprodukte.

1. Nahrungs- und Genußmittel.

a) Spirituosen[1]).

Während die Weinversteigerungen Amsterdams und Hamburgs im 18. Jahrhundert eine große Bedeutung, wenn auch nicht immer eine rühmliche, besaßen, sind es heute zum großen Schaden aller soliden Handelshäuser fast nur Schleuderauktionen großer Spekulationslager, die zum Zwecke der Räumung oder zur schnellen Beschaffung von Barmitteln veranstaltet werden.

Nur die Londoner Auktionen genießen noch für London selbst einen beachtenswerten Ruf. Die Zufuhren rühren jedoch auch aus Lagern her, die geräumt werden sollen oder von denen gewisse Partien nicht anders abgesetzt werden können; es sind meist sogenannte surplus stocks oder lombardierte Posten von einheimischen und ausländischen Handelsfirmen. Hier kommt es in erster Linie nicht darauf an, daß die Ware den genau ihrem Werte entsprechenden Preis erhält wie bei den Auktionen in den Produktionsgebieten des Weines, sondern daß sie überhaupt abgesetzt wird. Die meisten Weine der Londoner Auktionen sind Flaschenweine; das Los enthält gewöhnlich 5—10 Dutzend, jede Sorte wenige Lose. Branntweine und Liköre kommen gewöhnlich in Gallonen, Pipen und

1) Streng genommen gehört Wein, Branntwein, Rum, Likör u. dergl. nicht zu den reinen Naturerzeugnissen. Da aber alle aus Trauben hergestellten Spirituosen mit ganz verschwindenden Ausnahmen von den Producenten selbst erzeugt werden und nach der ersten Umwandlung überhaupt erst als transportfähige Handelsware in Frage kommen wie z. B. auch Zucker aus Zuckerrohr, Indigo aus der Indigopflanze usw., so sollen die Weine mit hierher gerechnet werden, die übrigen Spirituosen treten nur in ihrer Begleitung auf.

Oxhofts zum Verkauf. Proben werden einen Tag vorher und am Versteigerungstage vor dem Termin im Kontor des Brokers abgegeben, der die Versteigerung von Partien verschiedenster Herkunft in Kommission genommen hat.

b) Tee.

Die ersten holländischen und englischen Teeauktionen brachten chinesischen Tee auf den europäischen Markt; im 18. Jahrhundert kam auf den holländischen Auktionen javanischer Tee, im 19. Jahrhundert in London indischer und Ceylontee im Massenangebot dazu. Chinesischer Tee kommt heute nur in geringen Zufuhren in die Auktionen; seine Qualität ist infolge veralteter Produktionsmethoden gesunken; er wird in der Regel nur dann begehrt, wenn indischer und Ceylontee im Preise sehr hoch stehen [1]). Während früher die europäischen Tee-Einkäufer fast ganz und gar auf die holländische und englische Einfuhr angewiesen waren, hat heute deren Bedeutung infolge der direkten Zufuhren in die früher abhängigen Länder nachgelasssn. Für Deutschland ist der Hamburger Teemarkt ausschlaggebend geworden. Von 1891 bis in den Anfang unseres Jahrhunderts wurden auch Teeauktionen in Hamburg abgehalten, zuerst nur von seiten einiger Händler, die große Vorräte zu vermindern suchten, dann regelmäßiger, als sie sich als praktisch erwiesen. Trotzdem sind sie seit mehreren Jahren wieder eingegangen.

Für die javanischen Teesorten sind die Amsterdamer und Rotterdamer Auktionen im internationalen Teehandel maßgebend, wenn auch das jährliche Quantum weit hinter dem anderer Sorten in anderen Häfen zurücktritt. Tee wird in freier Kultur auf Java angepflanzt. Die Auktionen werden von privaten Großkaufleuten und Kultur- und Handelsgesellschaften beschickt (in Amsterdam ca. 15 Firmen), unter denen auch die Nederlandsche Handelsmaatschappij auftritt. Im Jahre 1904 wurden beispielsweise in Amsterdam 127 327 Kisten à40 kg, wovon 125 912 ganze Kisten, 379 halbe und 346 Sechszehntelkisten waren, in öffentlicher Versteigerung verkauft, in Rotterdam 914 Kisten. Amsterdam hat 10—12 jährliche Versteigerungen. Jede bringt gewöhnlich je 7 Hauptsorten: Pouchon, Pecco, Souchon, Pecco-Souchon, Oranje-Pecco, Flowery-Pecco, Imperial, aus 30—40 verschiedenen Pflanzungsgebieten der nieder-

1) Deutsches Handelsarchiv 1905, S. 119.
2) Deutsches Handelsarchiv 1905, S. 1045.

ländisch-ostindischen Inseln heran, außerdem einige wenige Kisten chinesischen Tees meist durch englische Vermittelung.

In London war in den Zeiten der Englisch-ostindischen Kompagnie der Teehandel weitgehend reglementiert, so besonders durch die Pitt'schen Teeakte (Commutationact) von 1784, deren Hauptzweck war, den außerhalb der Kompagnie und gegen deren Absichten betriebenen Schleichhandel abzuschneiden [1]). Die Kompagnie sollte für hinreichende Teezufuhr und für genügende Vorräte sorgen. Im ersten Jahre der Gültigkeit dieser Akte wurde von der Regierung ein Mindestpreis für jede Sorte festgesetzt, jedes Mehrgebot sollte diese Taxen wenigstens um 1. d. p. lb. übersteigen; in den folgenden Jahren sollte nie Tee abgegeben werden, für den nicht Preise geboten würden, die mindestens dem Einkaufspreis samt allen Handelsspesen gleichkämen. Der Teezoll wurde herabgesetzt, er sollte 12 Prozent vom Verkaufspreise betragen, hing also vom Ertrage der Auktionen ab. Die Teepreise wurden infolge des niedrigen Zolls niedriger, der Absatz aber nahm zu. Im allgemeinen standen die Preise infolge des Einfuhrmonopols der Kompagnie zu hoch.

Als das Monopol im Jahre 1834 aufgehoben wurde, bahnte sich eine freie Entwickelung des Teehandels an, die unabhängiger von der wechselnden Zollpolitik blieb. Der starke englische Bedarf wird jetzt in fast täglichen Auktionen gedeckt. Sie gehen in den Commercial Sale Rooms vor sich. Die Preisbildung für jede Sorte vollzieht sich ganz gleichmäßig, wenn es auch vorkommt, daß wegen zu geringer Preisangebote Hunderte von Kisten zurückgezogen werden. Die Schwankungen auf den Auktionen seien geringer als auf einem Markte wie Hamburg, auf dem der freie Verkehr herrsche [2]). Der Londoner Terminmarkt zeigt hier keinen Einfluß auf die Preise im Auktionsgeschäft.

Das ungefähre wöchentliche Auktionsquantum beträgt 40000 bis 45000 packages (= chests = Kisten, eine Kiste = 30—40 kg) indischen Tee und 30000 packages Ceylontee; dazu kommen noch Konsignationsware von javanischen Plantagen und chinesische Importe.

Die Gesamtzufuhr vom Juni 1906 bis Juni 1907 (von einer „Saison" zur anderen gerechnet) für nord- und südindischen Tee betrug 1604991 p. gegen 1611321 p. in der Saison 1905/06 [3]).

1) Büsch und Ebeling, Handlungsbibliothek, Hamburg 1789, II. Bd., VI. S. 171.
2) Hambg. Handelskammerbericht 1886.
3) The Public Ledger, London, 13. VII. 1907, S. 5.

Da fast alle Teeabladungen im Londoner Hafen durch die Auktion gehen, kann in diesem Falle die Einfuhrstatistik für die Auktionsstatistik gelten.

Juni-Einfuhr:

Für inländischen Verbrauch:

	1907	1906	1905
Ind. Tee lb.	12342811	13824082	2808747
Ceylon „	7340976	8438637	1629798
China „	789760	432592	81160
Versch. „	1195084	1246124	221722
	21668631	23941435	4741427

Für Export:

	1907	1906	1905
Ind. Tee lb.	1019422	1169213	700190
Ceylon „	1792290	1897813	1332119
China „	667325	1130081	912329
Versch. „	175805	221431	90439
	3654842	4418538	3035077

Die meisten Zufuhren sind Konsignationsware aus indischen Pflanzgärten und von englisch-indischen Teehandelsgesellschaften. Ihre Produkte erscheinen in den Katalogen selten unter der Angabe des Namens der Konsignationsfirmen, immer aber unter der des Ortes oder Bezirks und sind nach bestimmten Handelsmarken spezialisiert. Die wichtigsten indischen Sorten sind die von Assam, Darjeeling, Neilgherry, Cachar und Sylhet, Dooars, Travancore. Einige Posten stammen auch aus Natal und von den Straits Settlements. Die Auktionen Ceylonischen Tees werden stets zusammen auf einen besonderen Tag gelegt. Die Teeauktionen werden von ca. 7—8 Brokerfirmen kommissionsweise geleitet. Die Teemakler sind zu der Tea Brokers' Association vereinigt.

Mit der Freigabe des indischen Handels hatte sich auch neues Leben in der Teeproduktion selbst entwickelt. Von den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts an entstanden zahlreiche Teebau- und Handelsgesellschaften; viele von ihnen suchten sich zeitig von London unabhängig zu halten, indem sie in Calcutta Teeauktionen einrichteten. Vertreter von diesen halten dort in der Metcalf-Hall fast das ganze Jahr hindurch wöchentlich einmal Auktionen ab [1]). Eine Auktion verteilt ein Quantum von ca. 20—25000 packages. Die Preise

1) O. Feistmantel, Die Teekultur in Britisch-Ostindien, S. 87.

halten sich dort niedriger als in London, aber es werden die Transportkosten gespart.

Auch in Colombo auf Ceylon finden für ceylonischen Tee Teeauktionen statt, welche besonders Amerika und Australien versorgen. Diese Länder, besonders Amerika, pflegen keine großen Vorräte anzulegen, sondern folgen den Bedürfnissen des Konsums oder der Konjunktur und meinen, sich am Produktionsorte besser decken zu können als in London. Diese Umstände lassen London befürchten, daß die Beschickung seines Marktes durch die Pflanzer verringert werden, und dadurch seine Bedeutung für den Teehandel sinken werde.

c) Kaffee.

Für Kaffee liegen die Verhältnisse ähnlich wie für Tee.

Die erste der regelmäßigen Kaffeeauktionen in Amsterdam für javanischen Kaffee fand 1712, für ceylonischen 1721 statt. 1723 aber erst setzten systematische Kaffeekulturen auf Java ein. Eine entschiedene Zunahme erfuhren diese in den dreißiger Jahren des 18. Jahrhunderts mit der Einführung des Zwangsbausystems in den ostindischen Kolonien durch den Gouverneur van den Bosch [1]). Noch heute haben die Eingeborenen der Regierung eine bestimmte Menge gegen einen festen Abnahmepreis (15 fl. pro pikul = 24,3 fl. pro 100 kg) [2]) zu liefern. Der Kaffee ist das einzige Gewächs, das heute noch in Zwangskultur angebaut wird. Der größte Teil des Regierungs-Quantums wird in den ostindischen Stapel-Plätzen Batavia, Cheribon, Samarang, Passaroean, Probolingo, Tylatjap und anderen gesammelt, durch die niederländische Handelsgesellschaft verschifft und abwechselnd in Amsterdam und Rotterdam versteigert.

Früher gab es halbjährliche, seit 1866 12 jährliche Auktionen mit einem Angebot von je 100000 Ballen; heute, da die Kaffeeplantagen der niederländischen Regierung auf Java auf den 20. Teil des früheren Besitzstandes und daher die Produktion stark zurückgegangen sind, sind es nur noch 3—4, 2 in der ersten und 1—2 in der zweiten Hälfte des Jahres. Das Durchschnittsangebot beträgt oft weniger als 20000 Ballen. Die Verteilung der Kaffeezufuhren zwischen Amsterdam und Rotterdam geschieht ungefähr nach dem

---

1) Van den Berg, Historical-statistical notes on the production and consumption of coffee. Batavia 1880. S. 2, 6, 14, 24.

2) Sonndorfer a. a. O. S. 446 f.

Verhältnis der Beteiligung dieser Städte an der Gründung der Niederländischen Handelsgesellschaft.

Im Laufe des 19. Jahrhunderts wurden viele Kaffeeplantagen durch solche von Zuckerrohr ersetzt und außerdem mehr und mehr Konzessionen an Private zum Anbau von Kaffee erteilt. Heute überragt die Privatkultur die Regierungskultur so, daß von der Gesamternte in Niederländisch-Ostindien ungefähr $^5/_6$ von der Privatkultur, $^1/_6$ von der der Regierung bestritten wird. Die Produktion der Privatkultur wird in Holland mehr in Einschreibungen als in Auktionen verkauft.

Außer dem indischen Kaffee kommen geringe Quanten brasilianischen Kaffees in Auktion. Bis an das Ende des 18. Jahrhunderts war der holländische Kaffeehandel der hervorragendste in der ganzen Welt. Noch bis in die siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts beeinflußten die Auktionen ganz bedeutend den deutschen Markt hinsichtlich der Versorgung und der Preisbildung; heute kehrt sich der Hamburger Kaffeemarkt wenig an die holländischen Auktionen, wenn auch ein großer Teil der holländischen Einfuhr nach Deutschland exportiert wird. Auch London richtete sich früher nach den holländischen Preisen.

Als Beispiel für die Bewegung der Unterschiede zwischen der Taxe und dem wirklichen Verkaufspreis mögen fünf verschiedene Reihen gegeben werden (siehe S. 28 und 29). Die Taxen, deren Aufstellung in Holland allgemein üblich ist, sollen dem Verkäufer, der nicht Fachmann ist, einen Anhaltspunkt für die ungefähre Marktlage kurz vor der Auktion geben. Die Käufer richten sich fast gar nicht darnach. Daher kommt es vor, daß die eine Partie oft weit unter Taxe, die andere weit darüber verkauft wird. Es kommen Differenzen von 8—9 cts. gegen die Taxe vor.

London ist heute ein Hauptstapelplatz für alle Sorten Kaffee, ausgenommen niederländisch-ostindischen. Die Auktionen bringen meist west- und ostindische Sorten zum Verkauf; sie werden in jeder Woche von Dienstag bis Freitag in den Commercial Sale Rooms abgehalten. Die Brokers handeln meist im Auftrage von Importeuren, aber auch von Banken und Lagerhausgesellschaften, die als Kommissionäre fungieren, oder von überseeischen Kommittenten selbst. Das Angebot einer Woche schwankt zwischen 4000 und 9000 pack. (Säcken). Die größten Zufuhren kommen aus Costarica, Guatemala, Nicaragua, Salvador, Columbia, Mexiko, Verapaz, geringere aus Puerto Cabello (Venezuela), Jamaica; Indien (Neilgherry, Travancore), Ceylon; schließlich auch aus Britisch-Ostafrika (Mombassa,

Kaffee-Auktionen der Niederländischen Handels-Gesellschaft in Amsterdam.[1]

Beschreibung	12. September 1899			31. Januar 1905			20. Juni 1905		
	Ballen	Taxe in Cents	Ablauf der Preise	Ballen	Taxe in Cents	Ablauf der Preise	Ballen	Taxe in Cents	Ablauf der Preise
Java, westind. Bereit.	—	—	—	1931	30—55	31—38¼	592	30—33	30¼
„ blank, gelb	—	—	—	1724	34—42	43—61½	—	—	—
„ Preanger, gelb	2114	47	44—44¾	764	43 - 62	34—42¾	388	50 –56	52¼ 53
„ grünlich gelb	106	44	41 – 41¼	2415	33 –33½	32¾—34	3000	30 31	30—30½
„ braun	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ blaß braun	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ blaß grün	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Tagal	1464	31½	33½ – 33¾	1671	36½ – 45	37—38	2233	34	34¾—35¼
„ Probolingo	1500	25½	24¾—25	2000	31—31½	30¾—31	2300	28½ 29	27¾—28
„ Malang	—	—	—	3406	32—34½	31¼—33	4500	30	28¼—30 ¾
„ blaß grünlich	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Tanger	1737	25¾	26—26¼	1993	31½—32½	31¾—32¾	695	30—30½	29½—29¾
„ Kediri	692	29	27—27¼	—	—	—	435	29½—30	29
„ Pakalongan	526	30	27¾—28	—	—	—	150	28	29¾
„ Madioan	700	25	25¾—26	462	31	30¾	1008	28 28½	28 – 28½
„ Liberia	—	—	—	3190	26—32	27½ – 29½	3232	25 –27	25½—27
„ Ordinär u. Triage	—	—	—	1163	18—23	20¾ – 25¼	682	18 20	19¼ – 20
„ Padang	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Kraksäan	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Modjokerto	—	—	—	—	—	—	—	—	—

1) Spalte 1 aus Sonndorfer a. a. O. S. 446, die 5 folgenden Spalten aus dem Leipziger Tageblatt.

Beschreibung	29. Januar 1907			25. Juni 1907			2. Juni 1908.		
	Ballen	Taxe in Cents	Ablauf der Preise	Ballen	Taxe in Cents	Ablauf der Preise	Ballen	Taxe in Cents	Ablauf der Preise
Java, westind. Bereit.	2494	29—37	31—40½	574	36—52	—	5453	26—48	28½—37
„ blank, blaß	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Preanger, gelb	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ grünlich gelb	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ braun	493	52—60	54¼—58½	—	—	—	322	55—63	58—60¾
„ blaß braun	412	47—48	49¾—50½	—	—	—	—	—	—
„ blaß grün	500	34½	35¼—36¼	—	—	—	1205	38—39½	40¼— 4¼
„ Tagal	2699	35½—38	35½— 37¼	1500	43 46	46¾—47¼	1400	37—38	38½—40¼
„ Probolingo	2996	32	30—30½	2126	36—42	36—45¾	—	—	—
„ Malang	4134	33—37	31—35¾	7113	35½—48	35—36	3850	33—34	33¼ 34¼
„ blaß grünlich	—	—	—	—	—	—	889	32—32½	32¼—34
„ Tanger	4934	32—32½	30—30¾	1635	35—35½	35	—	—	—
„ Kediri	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Pakalongan	909	31	29—29¾	—	—	—	—	—	—
„ Madioan	—	—	—	—	—	—	—	—	—
„ Liberia	3107	27—30½	29¼— 30½	2770	31 34	33¾—33¾	1741	30½—32	31¼ 32
„ Ordinär u. Triage	1557	13— 18	15¼—17¾	586	12—14	14½—16	687	16	15½
„ Padang	100	43	40½	—	—	—	—	—	—
„ Kraksäan	1800	33½	33¼—33¾	—	—	—	—	—	—
„ Modjokerto	61	33	—	—	—	—	—	—	—

Nyassaland). Jede Sorte hat unzählige Marken, die nach Gestalt, Farbe und Geschmack der einzelnen Bohnen unterschieden werden. Für ordinäre Marken werden 38—45 s. per cwt. (= ca. 50¾ kg), für feine 60—70 s. und mehr bezahlt.

Zu beachten ist, daß London sowohl wie Amsterdam und Rotterdam auch Kaffeeterminmärkte sind, und daß die dort tätigen Spekulationskreise und Käuferkonsortien oft auch mit Hausse- und Baisseabsichten auf den Auktionen eingreifen. Wenn es sich hier auch um Ware ganz anderer Herkunft handelt als um die, welche terminmäßig gehandelt wird, so sind auf den Kaffeeauktionen, mehr als auf Teeauktionen, doch starke Preisschwankungen infolge jener Einflüsse zu bemerken, welche oft schon zu Angriffen gegen die Auktionsform selbst geführt haben.

Wie für Tee, so bestehen auch für Kaffee Auktionen im Produktionslande selbst. Von 1847 an mußte aller Kaffee von der Westküste von Sumatra im Zwangssystem an die holländische Regierung geliefert werden; er wurde von 1848 an gewöhnlich in 8 Auktionen in Padang versteigert; jetzt bestehen noch Quartalsauktionen. Ein geringer Teil aus Privatkultur kommt nach Holland. In Batavia auf Java entschloß man sich erst später dazu, einen Teil des Regierungsquantums an Ort und Stelle zu versteigern. In den 50er Jahren des 19. Jahrhunderts wird die holländische Regierung, bei Gelegenheit des Tadels über den Mangel an Gold- und Silbergeld, über das schlechte Münzsystem und die gesamte selbstsüchtige Monopolwirtschaft in Niederländisch-Ostindien, hart angeklagt, daß sie ihre Produkte im Mutterlande statt in den Kolonien selbst verkaufe [1]). Die Regierung ging darauf nicht ein. Es wurde in vier jährlichen Auktionen im September, Oktober, November und Dezember das feste Quantum von 100000 Picols versteigert. Die kleinen Ernten der letzten Jahre haben diese Mengen auf 50 000 Picols, im Jahre 1907 sogar auf 25 000 Picols für 3 Termine vermindert. Die Versteigerungen werden durch einen vom Landbaudirektor (Landwirtschaftsminister für Niederländisch-Indien) angewiesenen Agenten (ambtenaar) mit Hilfe eines Auktionators im Lokale der Handelsvereinigung zu Batavia abgehalten. Muster der Ware sind vorher an ihren Lagerplätzen zu Batavia, Samarang, Soerabaya und Makasser zur Besichtigung bereit gestellt. Die Auktionsbedingungen sind hier für den Käufer viel strenger als in Holland, Diskont bei der Zahlung wird nicht gewährt. Bei Nichteinhaltung des Zahlungstermins

1) Van den Berg, a. a. O. und Noback, Allg. Encycl. Artikel Batavia, Bericht von 1853, und Bremer Handelsblatt 1856, S. 1142.

wird eine Buße von 1 Prozent von der Kaufsumme verwirkt, für das Einsacken und Wiegen des Kaffees müssen Leute vom Käufer gestellt werden usw.

d) Kakao.

Für Kakao halten Amsterdam und Rotterdam 8—9 gleichmäßig über das Jahr verteilte Auktionen ostindischer Sorten aus Privatkulturen ab.

Von inländischen (van Houten und Zoon, de Jong) und ausländischen (Suchard) Fabrikanten werden auch bedeutende Auktionen von Kakaobutter, eines bei der Verarbeitung des Rohkakaos gewonnenen Nebenproduktes, abgehalten. Sie sind auf dem Kakaobuttermarkt für die Preisbildung von Wichtigkeit. Die Kakaobutter erscheint in Ballen von ca. 5—600 kg verpackt, die je 8 „Brote" in Pergament gewickelt enthalten. Entgegen anderen Auktionswaren ist hier 1 Ballen fast gleich dem anderen. Es handelt sich um Posten von 7000—70 000 kg einer Firma in einer Auktion.

In London werden in den Commercial Sale Rooms wöchentlich an mehreren Tagen, meistens aber nur Dienstags, Kakaoauktionen abgehalten. Die meisten Zufuhren sind Sammlungen der Produkte von den britischen kleinen Antillen: Dominica, St. Lucia, St. Vincent, Grenada, Trinidad, Jamaica, von Zentralamerika wie Costarica, Nicaragua, Honduras und von Südamerika wie Columbia (Tumaco), Ecuador (Guayaquil, Caraquez); ferner von Ceylon und Java. Kleinere Partien stammen von den Seychellen und aus West- und Ostafrika. Die Kolonialzufuhren überwiegen die der fremden Zufuhren, obwohl diese gerade in Kakao bedeutend sind. Unter den Ceylonernten sind die der großen englischen Pflanzgesellschaften, estates, und die der Eingeborenenbesitzungen, die natives, zu unterscheiden. Das wöchentliche Angebot in London bewegt sich zwischen 500 und 15 000 Sack. 7000 ist das gewöhnliche. Acht Brokerfirmen betreiben das Kommissions-Auktionsgeschäft.

Die in Hamburg 1904 versuchten Kakaobutterauktionen, die durch die große Kakaoentölungsindustrie Hamburgs und seiner Umgebung (Wandsbeck) veranlaßt wurden, haben sich nicht gehalten.

e) Zucker.

Nach der Aufhebung der Zwangskultur für Zucker auf Java im Jahre 1889 gingen die durch die Niederländische Handels-

gesellschaft in Amsterdam und Rotterdam abgehaltenen Zuckerauktionen zurück. Heute wird Zucker nur aus freier Hand verkauft [1]).

In London wird der Auktionsverkauf für Rohzucker noch aufrecht erhalten; es finden wöchentlich mehrere Auktionen von ca. 4500 Säcken statt und zwar hauptsächlich für Zucker aus den britischen Kolonien, besonders aus Trinidad (Kristallzucker), St. Lucia, Grenada, Dominica, Barbados (Muscovado), Britisch-Guyana, ferner aus Mauritius, Madras und Penang; aber auch Sorten aus Guatemala, Cuba und Portorico, Brasilien und Java sind vertreten. Die bei De Massy [2]) erwähnten französischen Zuckerauktionen, die seit dem décret impérial vom 22. 5. 1861 bestanden, sind keine regelmäßigen Institutionen geworden. Die von Ehrenberg [3]) erwähnten Einschreibungen der deutschen Rübenzuckerindustrie sind nach neueren Erkundigungen heute unbekannt.

f) Tabak.

Im Tabakhandel spielen Auktionen keine Rolle. Einige Bedeutung haben für Nordamerika nur die von Cincinnati; von der Monopolisierung des Tabakhandels durch diese Stadt suchen sich jedoch die Produzenten durch direkten Versand zu befreien [4]).

Für Holland sind die Einschreibungen (Inschrijvinge) für Java- Sumatra- und Borneotabake wichtig. Diese wurden in den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts eingeführt, nachdem die Auktionen in ungünstigen Jahren zur Verschleuderung geführt hatten und man eine Zeit lang, bis die Marktlage sich besserte, aus freier Hand verkauft hatte. Die Gebote werden durch Vermittlung von Maklern schriftlich und verschlossen eingereicht; jeder hat also nur ein einziges Mal zu bieten Gelegenheit. Das Gebot muß also aus genauester Kenntnis der Marktlage heraus abgegeben werden. In einem bestimmten öffentlichen Termin werden die Gebote der Reihenfolge der Einsendung nach verlesen, dem Meistbietenden wird der Zuschlag erteilt.

Die Berliner Großhändler, die sich wie die Hamburger und Bremer seit Ende der 70er Jahre am ostindischen Tabakhandel

---

1) Handbuch der Wirtschaftskunde, Deutschland. Leipzig 1904, S. 621 f., führt Zuckerauktionen noch an.

2) R. De Massy, Des halles et marchés et du commerce des objets de consommation à Londres et à Paris. Paris 1861, S. 398.

3) H.d.St.W, Artikel Auktion. A. Benedikt, Kaufmännisches Universallexikon, S. 31.

4) Nachrichten für Handel und Industrie 1905, No. 94.

und den holländischen Einschreibungen beteiligten, griffen früh die wenig „rationelle“ Form der Einschreibung an und wünschten die Auktion oder den Verkauf aus freier Hand. Für die Holländer hat die Einschreibung nichts Anstoßerregendes. Auktionen kommen hin und wieder vor. Die Preistaxen bieten hier ein gewisses Regulativ, das aber leicht einseitiger Beeinflussung unterliegt, wenn auch die Taxation durch Unparteiische vorgenommen wird. Veranstalter der Einschreibungen wie Auktionen sind Importeure und Pflanzgesellschaften, die letzteren wie die Delimaatschappij, die Senembahgesellschaft, die Medangesellschaft hauptsächlich zum Absatz der Sumatra- und Borneotabake. Die Bezeichnung der fest eingebürgerten Sorten geschieht durch Buchstaben des Alphabets. Es handelt sich um Mengen von 2000—20 000 Ballen in einer Auktion.

In Bremen fanden in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts Auktionen von westindischen und Brasil-Tabaken statt, sie wurden aber in den 50er Jahren unregelmäßig und haben nach und nach dem gewaltigen freihändigen Tabakhandel Bremens ganz das Feld geräumt. Immerhin gibt es häufige Auktionen geschädigter Tabaksschiffsladungen. Tabak hat sehr unter der Feuchtigkeit beim Seetransport zu leiden und unterliegt leichter als andere Waren der Beschädigung. Bei den regulären holländischen Einschreibungen werden oft Abzüge wegen Feuchtigkeitsbeschädigungen gemacht.

g) Gewürze.

Die Spezereiauktionen sind neben den Drogen- und Farbstoffauktionen die ältesten Großhandelsauktionen. Gewürze und Drogen stammen oft aus derselben Hand. Auch die Makler, die sich mit ihrer Versteigerung abgeben, sind dieselben. Für den Verkauf werden sie meist getrennt, seitdem die Zahl der Drogen sich so stark vermehrt hat.

Hauptproduktionsort für die Gewürze sind noch immer die englischen und niederländisch-ostindischen Kolonien; der Haupthandel wird noch heute über London, Amsterdam und Rotterdam geleitet. Die Auktionszufuhren sind zurückgegangen. Für Hamburg, das sich durch die direkten Importe vom Londoner Zwischenhandel freigemacht hat, sind immer noch die Londoner Weltmarktspreise maßgebend. Hamburg machte 1905 einen Versuch mit Auktionen; während London jeden Mittwoch seine Auktionen abhält, richtete Hamburg solche jeden Freitag ein und hatte demnach die Londoner Notierungen vor sich. Nach ungefähr einem Dutzend

Auktionen, die sich nicht zu rentieren schienen, trat wieder das freihändige Geschäft an ihre Stelle.

In Amsterdam und Rotterdam beschränken sich jetzt die Gewürzauktionen zur Hauptsache auf schwarzen und weißen Pfeffer und auf Muskatnuß und -blüte. Für letztere gibt es auch Einschreibungen, die zu gleicher Zeit mit den Auktionen stattfinden. Sie wiederholen sich in einem 2—3 monatlichen Turnus. Verkäufer sind Importeure und indische Handels- und Produktionsgesellschaften.

Londons Hauptauktionen sind solche von Pfeffer aus den Straits Settlements (Penang und Singapore) und aus Vorderindien (Wynaad, Tellycherry usw.); an diese schließen sich solche von Piment, von Cayennepfeffer in Schoten (Chillies) aus Mombassa und Java, von Paprika (Capsicum), von Nelken aus Ceylon, Zanzibar und Amboina, von Zimmet aus Ceylon, von Muskatnuß und -blüte aus Westindien, den Straits Settlements und Java, von Ingwer aus Cochin und Calicut (Südwestindien), Westindien, Jamaica, Japan und Bengalen, von Tapioka aus Penang, Singapore, Samarang und Rio, von Sago und Arrowroot (stärkehaltige tropische Wurzelgewächse); auchKola- und Kokosnüsse, Rosinen aus Valencia, Patras, Vostizza usw. (Muskateller, Sultaninen, Korinthen) und Feigen kommen oft zu gleicher Zeit zum Verkauf. Es handelt sich hier um Quantitäten von 5—300 Säcken. 11 Brokerfirmen vereinigen sich zur Abhaltung der Drogen- und Gewürzauktionen.

h) Talg.

Talg wird außer zur Seifen- und Schmierstoffabrikation hauptsächlich zur Margarinefabrikation benutzt. Das früher nachlässig behandelte Nebenprodukt wird daher heute sorgfältig gesammelt. London hat die bedeutendste Einfuhr; es wird neben der englischen Produktion vor allem Rinds- und Hammeltalg aus Australasien, Vorderindien, Nordamerika, Argentinien und von den Falklandsinseln versteigert. Ungefähr 6 Brokers vereinigen sich in einer Auktion zu einem Angebot von 500—2000 Fässern.

i) Südfrüchte.

Der Südfrüchtehandel beginnt systematisch und im großen erst Anfang des 19. Jahrhunderts. Verdienste in der Organisation erwarb sich besonders Connolly in Liverpool. Diese Firma ist noch heute das führende Kommissionshaus im Südfruchtimport und in den Südfruchtauktionen Englands. London ahmte bald das Beispiel Liverpools nach[1]). Bei den im Covent Garden Market

1) Leipz. Tageblatt, 12. XII. 1906.

abgehaltenen Auktionen sind die Käufer vielfach Irländer und Juden, die sofort wieder an die Detaillisten der verschiedenen Londoner Stadtteile verkaufen. Für diesen Handel erscheinen die Auktionen besonders geeignet. Südeuropäische, nordafrikanische, vorderasiatische, auch vorderindische (für Ananas und Bananen) Produzenten konsignieren ihre Ernten an Londoner Maklerfirmen, welche die ankommenden Ladungen wegen der leichten Verderblichkeit sofort und auf einmal durch öffentlichen Verkauf gegen bar absetzen. Dadurch werden dem Verkäufer sichere Preise garantiert, dem Kommissionär die Gefahren längerer Einlagerung erspart und Reklamationen und Zahlungsschwierigkeiten vermieden. Anders als auktionsweise werden Südfrüchte überhaupt nicht von Londoner Firmen angenommen und abgesetzt. Die Frachtbeträge werden von den Maklern vorgeschossen und dann mit allen anderen Verladungs- und Verkaufsspesen nebst einer Kommissionsprovision von meist 5 Prozent vom Erlös abgerechnet.

Als in Hamburg der Südfruchthandel durch die Begründung direkter Dampfschiffahrtsverbindungen mit dem Mittelmeer in den 70er Jahren ansehnlich und von England unabhängig geworden war, richteten 5 bedeutende Importfirmen im Jahre 1884 Auktionen nach englischem Muster ein; sie schlossen sich zu einem Fruchtkonsortium zusammen, das keine eingetragene Handelsfirma ist. Zwei der beteiligten Häuser, darunter das bedeutendste, verbanden sich zu einer noch engeren Interessengemeinschaft. Zwei andere der angeschlossenen Firmen, die im Anfang nur Makler für die Verkaufsvermittlung konsignierter Ware waren, sind jetzt wie die übrigen auch Importeure. Ein Teil der Auktionsware ist also eigener Import; die große Masse der eingeführten Früchte aber wird den Auktionsfirmen zur Versteigerung konsigniert, und zwar nicht von Produzenten, sondern von Kaufleuten der Aufladehäfen, an die der Gartenbesitzer liefert. Diesen Sammlern müssen ziemlich hohe Vorschüsse gewährt werden, wenn die Importeure überhaupt Ware bekommen wollen; besonders Italiener und Spanier stellen hohe Forderungen. Außer dem Konsortium führt noch eine ganze Reihe Firmen, die mit den Herkunftsländern der Südfrüchte Güter austauschen, Südfrüchte ein; sie werden fast ausnahmslos dem Konsortium zur Auktion überwiesen. Ausgeschlosssen davon sind Posten von ausgesuchter Qualität, die von hervorragend vertrauenswerten südländischen Exporthäusern durch Hamburger Eigenhändler bezogen werden.

Das Fruchtkonsortium hat den vom Staate gebauten Frucht-

schuppen in Pacht. Dieser besteht seit 1902 aus 3 großen mit Dampfniederdruckheizung versehenen Hallen am Baakenhafen (Versmannkai), deren äußerste das ganze Jahr benutzt wird, während die beiden andern nur in der Saison, also im Winter, dem Südfruchthandel dienen. Alles See- und Hafentechnische wie auch die Löschung der Schiffe und den Verkehr zwischen den Schiffen und den einzelnen Firmen, die im Fruchtschuppen ihre Pack- und Sortierplätze haben, besorgt die Kaiverwaltung [1]).

Jeder Importeur hat das Recht, seine Waren, sofern er sie zur Versteigerung bestimmt hat, in den Schuppen zur Besichtigung auszustellen. Dieses Recht haben auch zwei 2 Importfirmen, die dem Konsortium nicht angehören; unter diesen ist eine englische Firma, die auch in Covent Garden Market in London Versteigerungen abhält. Während aber das Fruchtkonsortium die Versteigerungen selbst in seinem eigenen Gebäude, dem Fruchthof, vornimmt, gehen die der außenstehenden Auktionsfirmen im sogenannten Cremonhaus vor sich, das auch Lagerräume enthält, die vom Konsortium in der Zeit der Überfüllung der Südfruchtschuppen benutzt werden.

Es handelt sich um die Versteigerung von Weintrauben aus Portugal, Spanien und Italien, von Zitronen und Pomeranzen aus Sizilien (Palermo), Malaga und Murcia, von Apfelsinen und Mandarinen aus Murcia und Valencia (Spanien), Catania (Sizilien) und Jaffa, von amerikanischen frischen Äpfeln und gedämpften Äpfelschnitten (aus Californien, Canada und Neuschottland), von Ananas, von St. Michael, von Kokusnüssen aus Ceylon und San Domingo, von Bananen von den Kanarischen Inseln, von italienischen Maronen und Feigen, algerischen Datteln und spanischen Traubenrosinen.

Die Auktionen beginnen mit denen von Weintrauben Ende August oder Anfang September und erstrecken sich bis in den April und Mai, wo das Frühgemüse das Obst ersetzt. Dieses erscheint in kleinen Partien schon im Januar. Es sind frühe Kartoffeln aus Malta, Tomaten von den Kanarischen Inseln, besonders Tenerife, und aus Holland, holländischer Rot- und Wirsingkohl, italienischer Blumenkohl, Zwiebeln aus Ägypten und Valencia, aber auch aus Sachsen (Zittau) und allerlei französische Gemüse. Das Frühgemüse ist mit in diese Auktionen aufgenommen worden, um die Versteigerungssaison etwas länger und so für die Importeure

1) O. Schmidt, Hamburgs Südfruchthandel einst und jetzt. Hambg. 1905.

lohnender zu machen, und um die Frachtverträge mit mittelländischen Dampferlinien auszunutzen. Die Versteigerungen von spanischen Almeriatrauben, die vom Oktober ab in Sendungen von 6—10000 Fässern eintreffen, finden gewöhnlich ein Mal wöchentlich statt, die von Apfelsinen drei Mal wöchentlich.

Nach der Sortierung und Einteilung in Kavelinge läßt jede Firma einen nach Herkunft, Marke, Quantum und Losnummer geordneten Katalog beziehentlich Zettel drucken, der den Interessenten zur Preisnotierung bei der Besichtigung dient. Es werden nur Proben ausgestellt; bei Sendungen bis zu 7 Fässern Äpfeln z. B. 1 Faß, bei solchen bis zu 500 Fässern 10 Fässer, bei Sendungen bis zu 25 Fässern Almeriatrauben 1 Faß usw. Von den ausgestellten Fässern einer Sorte Frucht muß den Liebhabern mindestens 1 Faß zur näheren Besichtigung vorgeschüttet werden. Die Besichtigung ist für den Käufer die mühevollste Arbeit und nimmt Stunden in Anspruch. Am Nachmittag des Ausstellungstages finden gewöhnlich die Auktionen des Fruchthofes statt. Jeder Auktionator hat für die ihm von seiner Firma zugewiesenen Sendungen eine ganz streng gemessene Zeit, die nach dem Zeiger der im Saale befindlichen Uhr abzumessen ist. Wenn sie abgelaufen ist, hat er sofort abzutreten und kann sich, wenn noch Lose zur Versteigerung übrig geblieben sind, erst später wieder anschließen. Die Käufer, ungefähr 200 bei einer Auktion, bieten in rascher Steigerung auf Grund ihrer Besichtigungsanmerkungen.

Die Gebote dürfen nur von Hamburger Käufern abgegeben werden; auswärtige Käufer, die auf jeder Fruchtausstellung zu finden sind, können nur durch bekannte Händler kaufen. Wer nicht persönlich bekannt ist, hat ein „Dépôt“ zu hinterlegen.

Die Käufer sind Engroseinkäufer mit jährlichen Umsätzen von $^1/_2$ Millionen Mark, aber auch bessere Straßenhändler, im ganzen jedoch nicht Großkaufleute im Hamburgischen Sinne. Die bedeutendsten Käufe führt die größte Firma des Fruchtkonsortiums aus; sie ist also zugleich Käufer für diese, Verkäufer für jene Waren. Sie versendet ganze Eisenbahnwaggonladungen nach Berlin oder in das Ruhrgebiet.

Für bare Zahlung, die auf allen Versteigerungen Bedingung ist, wird $^1/_2$ Prozent Skonto gewährt. Die Auktionsfirma bleibt noch drei Tage nach dem Verkauf für die Ware verantwortlich. Spätere Reklamationen, claims, wie der Hamburger nach englischer Art gern sagt, werden nicht berücksichtigt. Gedruckte Bedingungen,

wie sie jedem englischen Katalog vorgedruckt sind, gibt es nicht; aber die Usance bindet ebenso fest.

Diese Auktionen von Südfrüchten in Massen sind von unzweifelhaftem Erfolge begleitet; die Zufuhren steigen jährlich. In der Auktion vom 23. 1. 1908 verkauften die 5 Konsortialfirmen z. B. 13845 (ganze) Kisten Apfelsinen. Erst diese Auktionen haben die Südfrüchte so billig gemacht, daß sie teilweise zum Volksnahrungsmittel geworden sind. Die Preise auf den Auktionen waren oft billiger als bei direktem Bezug.

Seit 1902 ist Bremen mit Hamburg in fruchtbare Konkurrenz getreten. Bremen kann wegen billigerer Frachten noch billiger liefern, die Schiffahrtsabgaben sind herabgesetzt, und die Bremer Versteigerungsabgabe ist aufgehoben worden; zudem ist die Versteigerung der Importe straffer organisiert als in Hamburg. Mit Hülfe von Bankhäusern ist eine gut fundierte Fruchthandelsgesellschaft m. b. H. gegründet worden, die alle Auktionen einheitlich leitet.

1903 wurde in Köln ebenfalls eine Obstimportgesellschaft m. b. H. gegründet, die, mit bremischen Dampfern, hauptsächlich Trauben und Agrumen aus Spanien und Italien holt und durch Auktionen nach Hamburger und englischem Muster vertreibt. An diesen beteiligen sich alle größeren rheinisch-westfälischen Obsthändler. Sie schränken die Wirksamkeit der süddeutschen Fruchtmärkte, wie z. B. von Mainz, die wesentlich auf dem Landwege ihre Ware beziehen, merklich ein.

Die 3 großen Auktionsmärkte beherrschen den deutschen Südfruchthandel ganz und gar. Die Verteilung in die Binnengroßstädte geht mit Hülfe der Eisenbahn und des Gleisanschlusses an die Fruchtschuppen bez. Zollhäuser (Köln) sehr rasch vor sich. Zum Teil erfolgt nun der Vertrieb durch die Vermittlung der Markthallen, zum Teil durch Engroshändler, ohne daß die Früchte eine allzu große Verteuerung erführen. Die direkten Einzelsendungen aus dem Ursprungslande auf dem Land- und Postwege haben stark abgenommen und bestehen nur noch für beste Qualitätsware des Luxuskonsums. Der Umschwung ist bedeutsam, die Richtung des Handels und die Gruppierung hat sich verändert: Zufuhr über See vom Norden her in ziemlich straffer Großhandelskonzentration und Verteilung dieser Zufuhr bis in den Süden und Osten Deutschlands. Wenn dort große Auktionen stattgefunden haben und gleich darauf in den Markthallen des Binnenlandes der weitere Absatz, zum Teil wieder durch Auktionen, vor sich gegangen ist, so wird

das jedem Konsumenten sofort deutlich vor Augen geführt: ein schwunghafter fliegender Handel mit fabelhaft billigen Preisen für Apfelsinen oder Wein erfüllt die Straßen, bis der Vorrat zu Ende ist.

k) Fische.

Hier muß unterschieden werden zwischen dem Fischhandel, der sich in Seeplätzen konzentriert, und demjenigen, der nach Binnenstädten mit Markthallenauktionen geleitet wird. An dieser Stelle sollen nur die ersteren behandelt werden, weil es sich um die Auktionen ganzer eben gelöschter Schiffsladungen handelt, die nicht nur den Lokalkonsum, sondern hauptsächlich einen großen inländischen Absatzkreis durch die Vermittelung von Engrosversendern versorgen. In den Seestädten sind die Fischauktionen selten Teile der Markthallenauktionen, sondern dort gibt es fast überall eigene Fischhallen mit eigener Marktordnung.

Die Fischereigesellschaften haben den Vertrieb des jeweiligen Fanges nicht oder nur in beschränktem Maße selbst in der Hand. „Fischerei und Handel erfordern für sich allein ihren Mann. Eine vollständig durchgeführte Teilung der Arbeit zwischen beiden Geschäftsbranchen besteht indessen, für die großen holländischen Fischereiunternehmungen wenigstens, nicht, da die an ihrer Spitze stehenden Direktoren auch vielfach selbst Fischhändler sind“ [1]). Meistens konsignieren die Fischereigesellschaften ihren Fang an gewisse Mittelsmänner, in England an salesmen, eine Art Kommissionäre, an anderen Seeplätzen an behördlich konzessionierte Auktionatoren oder städtisch angestellte Verkaufsvermittler, welche alle den auktionsmäßigen Verkauf gegen eine gewisse Provision übernehmen und von der Löschung oder Einlieferung der Sendung an alles besorgen.

Fischauktionen hat es in den Küstenstädten Hollands und Englands schon lange gegeben; in diesen Ländern war der Fisch viel eher Volksnahrungsmittel als bei uns. In den kleineren Küstenplätzen wie in Vlaardingen, Maassluis, Scheveningen [1]), in Hastings und Dover [2]) war die Form des Abbietens oder Afslags heimisch. Bedeutende Fischauktionsmärkte waren schon immer London, Amsterdam und Antwerpen, die bereits in den 60er Jahren nicht nur den Lokalkonsum durch direkten Absatz oder durch Höker, sondern auch den Großhandel versorgten. Der Großhandel mit internationaler Bedeutung entwickelte sich aber erst seit Ende der

1) „Der holländische Herings- und Frischfischfang,“ Enquêteschrift Emden 1871. S. 12, 13, 20.

2) W. Th. Thornton, On Labour. London 1870. S. 56 ff.

siebziger und Anfang der achtziger Jahre des 19. Jahrhunderts, seitdem wetterfeste Fischdampfer gebaut wurden, die regelmäßige Reisen machen und auch in weit entfernte Triften, bis nach den Gewässern Islands, Spitzbergens, des weißen Meeres und der Azoren fahren können.

An den kleinen Küstenplätzen entstand nun eine Bewegung, die auf völlige Freigabe des Fischhandels drängte, weil vielfach der behördliche Zwang, „bij afslag" zu verkaufen, als hemmend empfunden empfunden wurde und die Auktionskosten von 2½ Prozent für den Käufer als zu hoch erschienen. Dagegen ging in den großen Hafenstädten die Tendenz auf eine festere Absatzorganisation mit Hilfe der Auktionen hinaus [1]), besonders in Deutschland. Ende der achtziger Jahre entstanden hier überall zahlreiche neue Fischereigesellschaften, und zwar mit Dampferbetrieb [2]); es folgte ein planmäßiger Ausbau und Neubau von Fischereihäfen und die Errichtung von Pack-, Eis- und Versandhäusern mit Gleisanschlüssen. Eine immer steigende Massenzufuhr drang nun bis in entfernte Binnenlandgebiete; der Konsum, die Gewöhnung an den Fisch als Volksnahrungsmittel, konnte kaum so schnell folgen.

Der bedeutendste Fischmarkt ist in London, der Billingsgate Market, zwischen London Bridge und Zollhaus gelegen, einer der sechs Engrosmärkte, die von der City Corporation gehalten werden [3]). Der Engrosauktionsmarkt findet von früh 5—10 Uhr statt; daran schließen sich die Detailverkäufe. Ungefähr 100 täglich anwesende salesmen, die bestimmte Stände für 3—20 s wöchentlich mieten, vermitteln gegen eine Provision von 3—5 Prozent den Verkauf. Die einen versteigern gewöhnlich nur Heringe, die anderen nur Lachse, wieder andere nur Austern. Sie sind zu der Mercantile marine association zusammengeschlossen. Es findet Barzahlung statt, selten Kreditierung bis zum nächsten Tag. Käufer sind neben den Großhändlern, die das Auslandgeschäft pflegen, in der Regel nicht die Detailhändler, sondern kleinere Engroshändler, bummarees genannt, wegen ihrer Zahlungsfähigkeit von den Kommissionären gern anerkannt, obgleich sie sich so lange Kredit geben zu lassen pflegen, bis sie ihre Ware verkauft haben.

Ein anderer blühender Auktionsmarkt ist der von Grimsby, vor der Mündung des Humber [4]), wo ein jährlicher Umsatz von ca.

---

1) E. Eberty, Fischerei und Marktreform, Vortrag Berlin 1885: Aufruf zur Centralisation des Fischhandels.

2) 1885 wurde in Deutschland der erste Fischdampfer gebaut.

3) De Massy, S. 180.

4) A. Pitcairn-Knowles, Vom Meeresgrund zur Mittagstafel, Woche, H. 3, 16.

40 Millionen Mark stattfindet, der deutsche Umsätze noch um das sechs- bis zehnfache übertrifft.

In Belgien sind Ostende und Antwerpen wichtig. Dort herrscht der Abbietungsmodus. Um alle Zufuhren in die Antwerpener Fischhalle zu ziehen, dürfen die Verkäufe nur durch Versteigerung in dieser Halle vorgenommen werden. Die Versteigerungen finden täglich bis gegen 10 Uhr statt. Die Versteigerungsgebühr für den Verkäufer beträgt 6½ Prozent, wovon der Direktor der Markthalle 2½ Prozent, der Adjunkt und Kontrolleur je ½ Prozent, der Ausrufer ¼, die Sachverständigen ½, der Oberaufseher ¼, die Arbeiter 1¼ Prozent erhalten und für die Unterhaltung der Baulichkeiten ½ Prozent zurückgelegt wird.

In Holland ist jetzt bedeutender als Amsterdam der dem Amsterdamer Nordseeverbindungskanal vorgelagerte Hafen von Jjmuiden [1]). Dieser besteht erst seit 1896. Der Umsatz hatte aber im Jahre 1904 den von Geestemünde, das 10 Jahre früher den Fischdampferbetrieb aufgenommen hatte, schon um mehr als 1 Million Mark überflügelt. Diese Konkurrenz ist für Deutschland sehr bedenklich, da die geographische Lage Jjmuidens so günstig ist: Jjmuiden befischt hauptsächlich die Nordsee und die Doggerbank, steht in nahem Kontakt mit England, hat gute Verbindungen mit Amsterdam und mit einem konsumkräftigen Hinterland, zu dem auch Rheinland-Westfalen zu rechnen ist. Ferner hat es 6 m Seetiefe und gute Löschungsverhältnisse. Die Verwaltung geschieht in staatlicher Regie; die Auktionsabgabe ist nur 1 Prozent, also viel geringer im Vergleich zu deutschen Häfen. Der Verkauf erfolgt durch 4 Auktionsbeamte vermittelst Afslags. Dadurch soll nach holländischer Ansicht eine erheblich schnellere Erledigung des Auktionsverkaufs ermöglicht werden als bei uns. Das Inkasso der Auktionserlöse besorgt, soweit nicht sofortige Barzahlung geleistet worden ist, die Haarlemsche Bankvereinigung, die in der Auktionshalle ihr Kontor hat. Gegen eine Vergütung von ⅜ Prozent wird den Käufern, die ständige Kunden sind, ein monatlicher Kredit, meist ohne Deckung, gewährt, was häufiger ist als Barzahlung.

Deutsche Auktionshäfen sind Hamburg, Altona, Kuxhaven und Geestemünde; der letzte ist der bedeutendste. Die Hamburger Auktionen wurden 1887 eingerichtet. Sie werden auf dem St. Pauli-

---

1) E. Lübbert, Der holländische Fischereihafen Ijmuiden. Sonderabdruck aus den Mitteilungen des deutschen Seefischereivereins, No. 6, 1906.

Dem deutschen Seefischereiverein (Sitz Berlin) hat das Auktionswesen im Fischhandel seine Ausgestaltung zu danken.

Fischmarkt abgehalten, der nur dem Großhandel dient. Für die Fänge, die von den Fischerfahrzeugen direkt an den Markt gebracht werden, erhebt der Staat durch die Deputation für Handel, Schifffahrt und Gewerbe 4 Prozent, für Einsendungen, die mit der Eisenbahn oder mit Frachtschiffen aus dem In- oder Auslande erfolgen, 5 Prozent vom Auktionsumsatz. Dieser Betrag wird vom Versteigerer bei der Abrechnung mit den Anlieferern gleich abgezogen. Es fungieren zwei Auktionatoren, die vom Staate dazu zugelassen sind, als Verkaufsvermittler; ihnen stehen die Gebühren zu, die in der von der Handelskammer festgestellten und vom Senat genehmigten Gebührentaxe nach der Bekanntmachung vom 27. 10. 1881 und 12. 4. 1887 bestimmt worden sind. Für Benutzung der dem Staate gehörigen Halle bezahlen die Auktionatoren an die Staatskasse 1 Prozent des Auktionsumsatzes. Nach § 9 der am 1. Januar 1902 in Kraft getretenen Fischmarktordnung macht der Marktvogt die von den Verkäufern an die Auktionatoren eingelaufenen Versteigerungsanträge mit Angabe der Zeit der Versteigerung und der Art und Menge der Fische nach der Reihenfolge des Eingangs durch Aushang in der Markthalle bekannt. Die Versteigerungen beginnen in der Regel 6 Uhr morgens. Die Gebote erfolgen auf 50 kg von 1/4 zu 1/4 Mark. Der Preis kann vom Verkäufer limitiert oder, wenn die Limite nicht erreicht wurde, der betreffende Kaveling zurückgezogen werden. Barzahlung ist das Übliche, doch geben die Auktionatoren sicheren Zahlern Kredit gegen 6 Prozent Zinsen p. a.

Aus den Geschäftsbedingungen der Auktionatoren, zu deren Einhaltung sie sich bei ihrer Zulassung zur Benutzung der St. Pauli-Fischhalle verpflichtet haben, ist noch hinzuzufügen, daß sie sich im allgemeinen an das Hamburgische Regulativ über den Geschäftsbetrieb der Auktionatoren vom 21. 2. 1887 zu halten haben. Ferner kann der Auktionator den Zuschlag von der Zahlung des Kaufpreises oder der Hinterlegung einer Gewähr für den Kaufpreis und die rechtzeitige Abnahme, die 3 Stunden nach Beendigung der Versteigerung erfolgt sein muß, abhängig machen. § 5: Der Auktionator kann den Zuschlag verweigern, wenn er der Ansicht ist, daß unter den Bietern ein Einverständnis zur Niederhaltung des Preises besteht. § 7: Die Käufer haben die Waren in der Beschaffenheit zu übernehmen, in der sie sich bei Erteilung des Zuschlags befinden. Die Prüfung und Besichtigung der Ware vor dem Verkauf wird den Kauflustigen tunlichst erleichtert werden; ein Durchwühlen oder Umpacken bei der Besichtigung ist nicht

statthaft, dagegen ein Umschütteln vor oder während der Versteigerung auf Verlangen zulässig. Einwendungen müssen bei der Abnahme geltend gemacht werden. § 8: Der Auktionator erteilt über die versteigerten Waren Zuschlagsscheine; diese sind nach beendigter Versteigerung gegen Zahlung des Versteigerungserlöses am Schalter des Auktionators entgegenzunehmen. Die Auslieferung der Ware erfolgt gegen Abgabe des Zuschlagsscheines. Auf diesem wird die erfolgte Zahlung oder deren Stundung vom Auktionator vermerkt. § 10: Der Auktionator erteilt dem Verkäufer am Tage des Verkaufs eine Abrechnung, aus der die verkauften Mengen und die dafür erzielten Erlöse ersichtlich sind.

Hamburg und Altona versorgen Berlin und den Osten Deutschlands mit frischen Seefischen.

In Kuxhaven sind im Anfange des Jahres 1908 neue Fischereihafenanlagen mit einer Fischmarkthalle eröffnet worden. Die Fischmarktordnung vom 11. 2. 1908 und die dieser beigefügten Versteigerungsbedingungen unterscheiden sich von den Hamburger dadurch, daß die Versteigerungsgebühren, welche die Deputation für Handel, Schiffahrt und Gewerbe von den Verkäufern einzieht, niedriger sind, nämlich 2 Prozent des Bruttoerlöses der Auktionen für die Fänge der Fischereifahrzeuge, 3 Prozent für solche Fischereiprodukte, die nicht in Fischereifahrzeugen in die Hallen geliefert werden, 1 Prozent von Fischereiprodukten, die von den Mietern von Geschäftsräumen der Halle auktionsfertig in die Halle geliefert werden; ferner hat der Verkauf der Fische ausschließlich durch Versteigerung zu erfolgen; schließlich ist, wie in Altona, nur ein staatlich angestellter Auktionator tätig.

Die Rhein- und Elblande, Mittel- und Süddeutschland sind das Hinterland für Geestemünde. Die Auktionen wurden 1888 ins Leben gerufen mit dem ausgesprochenen Zwecke, das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zu regeln und freie Konkurrenz zu schaffen [1]). Bei der durch die Fischdampfer hervorgebrachten plötzlichen Steigerung der Zufuhren war die regelmäßige Abnahme bestimmter bestellter Quantitäten durch Händler oder Konsumenten unvorteilhaft. Der rasche auktionsmäßige Massenabsatz wirkte zuerst preismindernd, dann aber stieg der Absatz; der Umsatz war 1888—1905 von 103781 Mark auf 7126873 Mark (nur direkte Anfuhren) erhöht; während Altona auf 3528248 Mark, Hamburg-Kux-

1) F. Duge, Die Hochseefischerei in Geestemünde, S. 19.

haven 522 09 Mark (3 963 771 Mark Gesamtanfuhr) kamen [1]). Bremerhaven und Nordenham, die es auch mit Auktionen versuchten, sind dadurch ganz aus dem Felde geschlagen worden. Der preußische Staat hat 1896 einen weitläufigen Fischereihafen mit zwei großen Auktions- und Packhallen gebaut und diese der Fischereihafenbetriebsgenossenschaft, G. m. b. H., von Geestemünde verpachtet. Außer der Grund- und Bodenpacht zahlt die Genossenschaft dem Staate einen Gewinnanteil. Die Auktionsorganisation ist hier eine ganz andere, als sie bis jetzt gezeigt wurde: ein bestimmter Abnehmerkreis für Fische, eine Genossenschaft von Großhändlern, die Käufer aus erster Hand, sind die Veranstalter der Auktion; die beiden von ihr angestellten, behördlich vereidigten Auktionatoren leiten die Versteigerungen. Die einzelnen Mitglieder — es sind gegenwärtig 50 — arbeiten sich durch den Wettbewerb beim Bieten einander entgegen, vertreten aber im Grunde gemeinsame Interessen; Förderung des auktionsmäßigen Vertriebs, der Gleichmäßigkeit des Marktes durch die sichere Abnahme eines großen Teiles des Angebots und des geschlossenen Auftretens nach außen. Andere, auch auswärtige Käufer sind zum Bieten zugelassen; die Genossenschaft aber ist der Halt und der Regulator des täglich schwankenden Marktes. Dieser ist im allgemeinen frei von spekulativen Elementen, aber das Angebot englischer Schiffsladungen, die stärkere Nachfrage an den Hauptmarkttagen, nämlich den ersten Wochentagen, Wetterprognosen und unkontrollierbare, von England und Holland kommende Preisströmungen bringen oft merkbare Schwankungen hervor.

Die Fischdampfer löschen ihre Ladungen meist nachts, direkt vor den Eingängen der Auktionshalle. In diese werden die Fische der Reihe der Löschung nach in offenen Kästen von je etwa 120 Pfund Inhalt, welche je einen Kaveling darstellen, aufgestellt und zwar in Abteilungen von ungefähr 200 solcher Kästen. Zwischen jeder Abteilung steht eine Auktionskanzel, ein fahrbares, erhöhtes Gerüst für den Auktionator und seine beiden Protokollanten. Früh 6 Uhr ist die Aufstellung beendet; gewöhnlich um 7 Uhr beginnt die Auktion, nachdem vorher eine rasche Besichtigung über den Stand des Angebots unterrichtet hat.

Als Käufer sind die Chefs oder Angestellte der Genossenschaftsfirmen, die Vertreter großer Versandgesellschaften, wie der

---

1) Lübbert, a. a. O.

A.-G. „Nordsee“, des „Merkur“ usw., Großhändler aus Geestemünde, Bremerhaven und Bremen in einer Zahl von 200 oder mehr anwesend; das konsumierende Publikum wirkt bei diesen Massenauktionen nicht mehr mit, auch Hökerfrauen sind selten; sie werden, bei tadelloser Ware, einfach von den Großkaufleuten überboten. Die zwei Auktionatoren versteigern zu gleicher Zeit, indem sie von den ihnen zunächst liegenden Kästen ausgehen, bis sie sich ungefähr in der Mitte treffen.

So gehen sie Stand für Stand durch. Jedes Los wird einzeln aufgerufen; es ist erlaubt, daß der Meistbietende mehr Lose als das ihm zugeschlagene zum Zuschlagspreise erwirbt. Dabei kommt es öfters vor, daß der Ersteher sein Quantum sofort mit anderen Firmen, mit Wissen des Auktionators, aufteilt. Die gekauften Lose werden von einem Auktionsdiener sogleich mit vorgedruckten Zetteln belegt, auf denen die Namen der Käufer stehen. Damit ist das Eigentum gekennzeichnet, und der Posten kann nach Beendigung der Versteigerung in dem betreffenden Stand sofort in den Packraum gefahren und zum Versand durch die bereitstehenden Eisenbahnwagen fertig gemacht werden. Manche Käufer bieten bei beiden Auktionatoren zu gleicher Zeit; sie stehen auf den Trittbrettchen der Fischkästen in unmittelbarer Anschauung des Postens, um den es sich handelt. Die Gruppen wechseln in Zahl und Zusammensetzung fortwährend.

Der Auktionator oder ein Bieter setzt mit dem präsumptiv niedrigsten Preise ein, der Versteigerer geht nun mit unglaublicher Schnelligkeit von Viertel- zu Viertelpfennig für das Pfund Fische höher, solange als er durch Kopfnicken, Augenzwinkern, Handaufheben, gelegentlich auch einmal durch ein laut geäußertes Höhergebot, dazu ermuntert wird. Wenn sich niemand mehr rührt, ruft der Auktionator ein kurzes erwartendes „mehr?“ in das Publikum oder wiederholt den zuletzt ausgerufenen Preis, worauf sofort der Zuschlag an den Meistbietenden durch einen kleinen hölzernen Hammer, Namensaufruf und Eintragung in die Protokollbücher erfolgt. Bei einer Anwesenheit von 20—50 Bietern wird ungefähr 6—20 geboten; je nach der Beteiligung erwirbt der eine also ein gleich großes Los Fische zu einem etwas höheren oder niedrigeren Preise als der andere. Aus der Zusammenstellung der Meistgebote wird der Durchschnitts- oder Tagespreis für die einzelne Fischsorte gebildet.

Aus der in der Auktionshalle aushängenden Ordnung verdient hervorgehoben zu werden, daß der Verkäufer das Recht hat,

seine Ware vor dem Zuschlag durch Übergebot oder sonstwie zurückzuziehen, wenn der gebotene Preis ihm zu gering erscheint; der zurückgezogene Posten kann am Schluß der Versteigerung noch ein Mal zu versteigern versucht werden. Die Auktionsgebühr oder Kommission ist in jedem Fall zu zahlen; sie beträgt für die Versteigerung von See- und Flußfischen, die durch Fischdampfer oder Segelfahrzeuge direkt an die Auktionshalle abgeliefert werden, 4 Prozent; für alle mit der Eisenbahn von auswärts eingehenden, durch die Genossenschaft zum Verkauf gestellten Fischsendungen 5 Prozent; für alle von Geestemünder Fischhändlern auktionsfertig zur Versteigerung gebrachten Fische 3 Prozent. Die Abrechnung mit den Verkäufern auf Grund der Auktionsprotokolle geschieht durch das Büro der Fischereihafenbetriebsgenossenschaft, mit den kleinen, nicht ständigen Händlern sofort nach beendigter Auktion, mit den Großhändlern und Mitgliedern der Genossenschaft gewöhnlich allwöchentlich.

2. Rohstoffe für die Bekleidungsindustrie.

a) Wolle.

Die Wollauktionen sind die bedeutendsten Großhandelsauktionen. Anfang des 19. Jahrhunderts wurden, seitdem die Schafzucht in den europäischen Kolonien und in Argentinien im großen eingeführt war und die überseeische Wollproduktion rasch zunahm, London, Antwerpen, Havre Hauptstapel- und Einkaufsplätze für die überseeische Wolle. Von 1820 an gibt es in London Kolonialwollauktionen, von 1835 an regelmäßig in der heutigen Art· Liverpool nahm ungefähr 1833 [1]), später Antwerpen regelmäßige Spezialwollauktionen auf.

London hatte durch das Übergewicht des Imports aus seinen Kolonien von Anfang an die Vormachtstellung; hierher kam die australische und kapländische Massenzufuhr. Liverpool pflegte von vornherein die Auktionen ostindischer Wollen, daneben auch chinesischer, westindischer, südeuropäischer, kleinasiatischer und persischer, also von Spezialwollen in geringeren Quantitäten und meist auch Qualitäten. Antwerpen ist Hauptmarkt für argentinische Wollen, führt aber auch südeuropäische, ostasiatische und Kapwollen. So hat jeder Platz seine eigene Domäne, ohne daß durch diese Spezialisation der internationale Markt zersplittert würde.

---

1) Monthly Magazine, The Incorporated Chamber of Commerce of Liverpool Februar 1907, S. 23.

Um die Wende des 19. und 20. Jahrhunderts waren 47 Prozent der Gesamtwollproduktion überseeische Wollen, von denen ein großer Teil noch durch die englischen und belgischen Welthandelsauktionen abgesetzt wird. Aber zweierlei hat eine Bresche in die alte Organisation geschlagen. 1. Seit den 80er Jahren, seitdem der Seeverkehr mit Australien und Südafrika an Schnelligkeit und Bequemlichkeit zugenommen hat, seitdem die Kabelverbindungen die Kommunikation erleichtern und eine Konsolidation der Wolltypen die Verständigung vereinfacht hat, hat der direkte Wolleinkauf in den außereuropäischen Wollauktionsgebieten zugenommen, d. h. während früher fast der gesamte Wollbedarf auf den europäischen Auktionen gedeckt werden konnte, kaufen Wollhändler und Fabrikanten jetzt sehr viel direkt im Produktionslande ein. Dies gilt sowohl für England, Frankreich, die Vereinigten Staaten, als auch besonders für Deutschland, das sich seitdem, abgesehen von der Preisbildung, von London viel unabhängiger gemacht hat. 2. wuchsen sich die in den australischen Hafenstädten seit 1820 unternommenen Auktionen von den 40er Jahren an zu internationalen Auktionsmärkten aus und begannen seit den 70er und 80er Jahren Londons Vormachtstellung zu bedrohen.

Solche Auktionen bestehen in Sydney, dem bedeutendsten Wollausfuhrhafen, Melbourne, Geelong, Brisbane und in Hobart und Launceston auf Tasmanien, ferner in 9 Plätzen auf Neuseeland, darunter Dunedin, Napier, Timaru, Christchurch und Wellington. Für Kapwolle bestehen Auktionen in Durban und Port Elizabeth. Diese sind aber von untergeordneter Bedeutung. Die Auktionen im Produktionslande sind grundlegend für die englische Preisbildung. Es ist jedoch nicht so, daß die in den australischen Hafenstädten versteigerten Wollen in London wiederum versteigert werden [1]). Sondern ein Teil der Schur wird sofort in den genannten Hafenstädten an Großhändler und Fabrikanten bez. deren Einkäufer versteigert, ein anderer Teil geht kommissionsweise nach London. Dieser Teil ist in steter Abnahme begriffen; nahezu 75 Prozent der Gesamtproduktion wird in den Australstaaten selbst verkauft.

Die Gesamtwollproduktion von Australien betrug in den Saisons vom 1. 7. bis 30. 6. [2]):

---

1) Wie Willy Senkel, S. 51 f., sagt.

2) Leipziger Tageblatt, 15. VIII. 1907.

	1906—1907	1905—1906	1904—1905
Neusüdwales	956 500 Ballen	816 000 B.	660 000 B.
Victoria	301 000 „	267 500 „	238 000 „
Queensland	204 000 „	176 000 „	157 000 „
Südaustralien	126 000 „	119 000 „	99 000 „
Westaustralien	42 000 „	42 500 „	35 000 „
Tasmanien	33 500 „	33 500 „	30 000 „
Neuseeland	427 000 „	415 000 „	377 000 „
Total	2 090 000 Ballen	1 867 500 B.	1 596 000 B.

Davon wird in den Kolonien verkauft:

	1906—1907	1905—1906	1904—1905
Neusüdwales	796 420 B. 83 %	703 524 B. 86 %	528 117 B. 79 %
Victoria	283 885 „ 94 „	227 285 „ 85 „	212 859 „ 89 „
Queensland	142 419 „ 70 „	113 413 „ 64 „	86 787 „ 55 „
Südaustralien	108 736 „ 86 „	88 686 „ 74 „	74 336 „ 75 „
Westaustralien	1 578 „ 4 „	887 „ 2 „	183 „ — „
Tasmanien	23 970 „ 72 „	24 280 „ 72 „	24 602 „ 82 „
Neuseeland	180 790 „ 42 „	196 740 „ 47 „	165 167 „ 44 „
	1 537 798 B. 74 %	1 354 865 B. 72 %	1 092 651 B. 68 %

Den Wolleignern in Australien erwachsen durch den Verkauf im eigenen Lande geringere Kosten; auch erfolgt die Zahlung weit früher als in London. Der Hauptgrund jedoch ist darin zu suchen, daß sich seit einer Reihe guter Wolljahre die finanziellen Verhältnisse der australischen squatters gebessert haben. Früher brauchten diese zur Schurzeit bedeutende Vorschüsse, die gegen Tratten und hohe Quartalsprovisionen von australischen Bankfirmen geleistet wurden, welche mit Londoner Konsignationsgeschäften in enger Verbindung standen. Sobald die squatters kapitalkräftiger wurden, nahmen sie ihr Schicksal selbst in die Hand und vereinfachten den Absatz, indem sie durch Vermittlung von Maklerfirmen ihre Schuren bereits in den Hafenstädten des eigenen Landes an den ersten Käufer brachten. Hier sind sie manchmal persönlich bei der Versteigerung zugegen und können einen unmittelbaren Einfluß auf das Geschäft ausüben. Die Bewegung wird von den Einkäufern unterstützt, um des Vorzugs der Unabhängigkeit von London willen. Die Verkäufer scheinen aber die Vorteile des örtlichen Verkaufs übertrieben hoch einzuschätzen und in das Gegenteil umzuschlagen: sie suchen immer neue Verkaufsplätze zu schaffen und dezentralisieren damit wieder den Wollhandel in Australien.

Mit der Vorliebe des Einkaufs von Australwolle durch Auktionen an Ort und Stelle ist der Wollhandel sprunghafter geworden, was sich auch in den Preisen äußern kann. Die Australauktionen sind nämlich Saisonauktionen. Sie finden von Anfang Oktober bis Ende Februar regelmäßig wöchentlich statt, in Sydney und Melbourne Montag bis Donnerstag. Einige Vorauktionen mit den ersten Ankünften der neuen Schur werden, zur kurzen Orientierung über die Qualität, schon im September abgehalten, einige für unverkauft gebliebene Wollen und Nachzügler vom März bis August, in der sogenannten offseason, in jedem Monat ein Mal in Sydney und auch Brisbane. In 4—5 Haupteinkaufsmonaten also ein gewaltiges Angebot, dann große Stille. Innerhalb 4 Tagen mußten 80000—100000 Ballen versteigert werden, das stellte auch zu große Anforderungen an die Käufer [1]). Die Verkaufsmakler von Melbourne und Geelong beschlossen daher, vom Winter 1906 ab das wöchentliche Aufgebot auf 24000 Ballen in Melbourne zu beschränken und dadurch die Saison zu verlängern. Die australisch-neuseeländischen Auktionen sind immer stark besucht, wenige Lose bleiben unverkauft.

Mit der Zunahme der direkten Verschiffungen seit den 70er Jahren nahm, nach Senkel, die Sprunghaftigkeit des Wolleinkaufs noch mehr zu. Für diese schuf bislang das Londoner Auktionssystem einen gewissen Ausgleich; aus 4 über das Jahr verteilten Auktionen wurden erst 5, schließlich, um der australischen Konkurrenz zu begegnen, 6 Auktionsserien, im Januar, März, Mai, Juli, September, November (oder Dezember). Die letzte bringt die ersten Zufuhren neuer Schur. Die erste im Jahr verteilt gewöhnlich das ganze ausgeschiffte Quantum. Bei den folgenden tritt eine Limitierung der Zufuhren ein, damit auf den letzten Serien ein genügendes Angebot dem Bedarf gegenüberstehe. Das Bestreben geht dahin, durch Abkommen mit den Kommittenten die Verteilung der Zufuhren noch gleichmäßiger zu gestalten, als es schon jetzt in den 6 Serien der Fall ist. Die Schwierigkeit liegt hauptsächlich in der Finanzierung der konsignierten Wollvorräte.

Beispielsweise soll die Statistik der 6. Serie der Londoner Auktionen im Jahre 1907 verglichen mit dem Gesamtangebot im Jahre 1907 angeführt werden [2]). (Siehe Tabelle auf S. 50.)

Der Gang der Versteigerungen ist in Australien und England ziemlich gleich. Zu beachten ist vor allem eins: hier wie dort

1) Bulletin of the National Association of Wool Manufacturers, Boston 1905.
2) Leipz. Tgbl., 10. XII. 1907.

Wolle aus:	6. Serie 1907	Total ausgeboten 1907	1906
Sydney	38 106 Ballen	173 190 B	163 777 B.
Queensland	28 342 „	92 951 „	89 076 „
Port Phillip (Melbourne & Geelong)	23 868 „	105 655 „	98 789 „
Adelaide	6 041 „	36 116 „	34 267 „
Westaustralien	44 „	10 800 „	13 504 „
Tasmanien	12 552 „	46 299 „	39 149 „
Neuseeland	14 451 „	362 294 „	305 562 „
Australasiatische Wollen somit:	123 404 „	827 305 „	744 124 „
Kap	5 036 „	33 717 „	33 097 „
	128 440 Ballen	861 022 B.	777 221 B.
von Wollen in 1. Hand wirklich verkauft,	113 000 „	807 000 „	739 000 „
von diesen nach dem Inland,	55 000 „		
nach dem Festland und Amerika verkauft	58 000 „		

sind die Verkäufer Wollzüchter; hier wie dort die Veranstalter der Auktionen Makler. Es muß an dieser Stelle schon gesagt werden, daß die englischen Brokers nicht mit Maklern, wie wir sie an den Börsen kennen, verwechselt werden dürfen, sondern sie sind viel eher als Kommissionäre von bedeutenden Mitteln, großem Einfluß und von hervorragender, sozialer Stellung unter den Kaufleuten ihres Handelszweigs anzusprechen. Sie verkaufen unter eigenem Namen für fremde Rechnung, leiten die Verkäufe, besorgen alles, was dazu gehört, Sortierung, Loseinteilung, Katalogisierung und Fakturierung, schließlich geben sie auch Vorschüsse und sind überhaupt an der Finanzierung der Produktionsunternehmungen öfters beteiligt. Es sind meist offene Handelsgesellschaften, in Australien vielfach Aktiengesellschaften, die auch Bankgeschäfte, Grundstücksgeschäfte und dergl. betreiben. Daß die Verkaufskommissionäre, Selling Brokers, zugleich Einkaufskommissionen übernehmen, ist möglich, kommt aber in London für Wolle augenblicklich nur bei einer englischen und einer deutschen Firma vor. Jeder Broker hat eine meistens feste Kundschaft von Kommittenten.

In Sydney gibt es 11 Brokerfirmen, in Melbourne 6, von denen 4 dieselben sind wie in Sydney, in Adelaide 6, in Geelong 4, in Brisbane 6.

In London beschäftigen sich augenblicklich 13 Brokerfirmen mit dem kommissionsweisen Verkauf von australischer und Kapwolle und von geringen argentinischen, kanadischen und westindischen und spanischen Zufuhren. Besondere kleinere Ver-

steigerungen finden für die sogenannten Low Wools, minderwertige südeuropäische, nordafrikanische, kleinasiatische und persische Sorten statt. In Australien, Liverpool und London sind die Brokers zu Associationen zusammengeschlossen. Sie verabreden untereinander die jährlichen Serientermine, die Verteilung des voraussichtlichen Jahresquantums auf die einzelnen Serien und vor Beginn der Serien die Verteilung des angeschifften Serienquantums auf die einzelnen Tage.

Vor 10 Jahren dauerten in London die einzelnen Serien 3—6, jetzt nur noch 2—3 Wochen, oder besser gesagt 12—17 Verkaufstage. An jedem Tage wird das Sammelangebot von 1—3 Brokers, zusammen etwa 12—14 000 Ballen, zur Versteigerung gebracht. Die Reihenfolge ist die, daß die größten Firmen, die das größte Quantum zu versteigern haben, beginnen und im Laufe der Serie noch mehrere Male daran kommen.

Jeder Broker läßt die für ihn konsignierten Frachten in einem gewohnheitsmäßig benutzten Lagerhause in einem der Londoner Docks abladen und einlagern. Die Miete des Raumes wird für die Dauer der Einlagerung gezahlt und den Kommittenten besonders angerechnet. Die Ballen kommen, mit der Marke der Schäferei und der Gewichtsbezeichnung versehen, roh sortiert an. Aus diesen werden Proben gezogen, die den Brokern zur Orientierung über den jeweiligen Qualitätsausfall dienen und ihnen die nähere Sortierung und Loseinteilung an die Hand geben. Danach stellt jeder Broker seinen Katalog zusammen und läßt ihn drucken.

Die Kataloge für einen Tag werden mit der Kopfnote: order of selling der an diesem Tage versteigernden Firmen zusammengeheftet und wenige Tage vor der Eröffnung der Serie an die Einkaufsfirmen ausgegeben. Jeder Katalog enthält die Angabe der Brokerfirmen, des Orts und der Zeit der Auktion, der Menge des Angebots, des Lagerplatzes und der usancemäßigen Verkaufsbedingungen, dann die einzelnen Losnummern mit der Bezeichnung der Art und Sorte, der Marke, des Gewichts und der Ballenzahl des Loses. Die Lose enthalten durchschnittlich 20 Ballen; sie bleiben nach der Herkunft getrennt. Vor den Katalogen werden Ankündigungsblätter für die gesamte Serie mit Verteilungsplan und Angabe der Zahlungsfristen, auch wohl vertrauliche Zirkulare versandt und Vorberichte in Fachblättern und Tageszeitungen veröffentlicht.

Die Besichtigung des täglichen Angebots findet in den betreffenden Lagerhäusern am Morgen des Versteigerungstages, die

Versteigerung am Nachmittag in der Wool Exchange statt. In London werden je drei Ballen, mit der Schmalseite nach vorn geöffnet, übereinander geschichtet und insgesamt aufgestellt, während in den Lagerhäusern der australischen Häfen von dem Gesamtangebot einer Schäferei des Platzmangels wegen nur der 10. Teil ausgestellt wird.

Die Versteigerung vollzieht sich, im Gegensatz zur Besichtigung, ungeheuer rasch. Jeder Bieter ist nur anwesend, soweit er sich für die ausgebotenen lots interessiert; fortwährend wechselt daher das Publikum. Die Versteigerung wird präcise um 3 oder 4 Uhr je nach der Menge des Angebots durch einen Chef der Brokerfirma oder einen Angestellten mit Hammerschlag eröffnet. Aber gewöhnlich ist schon vorher das erste Gebot abgegeben, ein ungeheurer Lärm durchdringt den amphitheatralisch gebauten Saal, eine große Menge auf einmal gibt das erste Gebot durcheinanderschreiend ab; einer bietet dann 1/2 d. mehr und erhält oft ohne weiteres den Zuschlag. Die Gebotsspannungen, d. h. der Unterschied zwischen Einsatz und Meistgebot, und die Zahl der Gebote innerhalb dieser Spanne sind ganz minimal; die Schätzungen der Käufer bei der Besichtigung richten sich genau nach dem Werte der Wollen und der Marktlage, sodaß die Käufer sich zweckloses Steigern ersparen können; es handelt sich meist nur noch darum, wer sich entschließt, um ein weniges höher zu bieten, um in den Besitz des Loses zu gelangen. Bis das Gebot von 8 d. pro lb. erreicht ist, wird von 1/4 zu 1/4 d., über 8 d. von 1/2 zu 1/2 d. höher geboten. Die kleinen Lose bis zu 4 Ballen, sogenannte star lots, die im Katalog mit einem Stern versehen sind, werden nach Schluß der Hauptversteigerung ausgeboten, um nicht aufzuhalten.

Die Gebote werden von den Käufern meist selbst abgegeben, aber der Zuschlag auf den Namen eines Londoner Buying Brokers eingetragen, falls der Käufer keine Londoner Firma repräsentiert. An diesen Broker schickt der Selling Broker auf Grund der Auktionsprotokolle die Faktura, sobald er, meist am Abend des Versteigerungstages, vom Käufer die Angabe der Art und Größe seiner Forderung mit dem gebotenen Preis und der selbst aufgemachten Rechnung erhalten hat. Die Auslieferung der Ware erfolgt, gegen eine einfache delivery order, spätestens am 7. Tage nach der Versteigerung; die gekaufte Ware wird nur nach erfolgter Zahlung ausgeliefert. Der Käufer wird mit der Auslieferung der Ware voller Eigentümer und trägt dann die dementsprechenden Gefahren und Kosten. Der Käufer zahlt dem Selling Broker 1 s Losgeld, ganz gleich wie

groß die Lose sind, dem Buying Broker 1/2 Prozent des Kaufpreises.

Der überseeische Kommittent zahlt dem Selling Broker eine Kommission von 1/2 Prozent; die Bankkommission für die Bevorschussung beträgt gewöhnlich 1/2 Prozent des Verkaufserlöses; dazu kommen noch die Feuerversicherungs- und Lagerspesen und die mit 4 d. pro Ballen berechneten Sale expenses für Sortierung, Aufstellung und andere Unkosten.

Nach den Versteigerungen geben die Brokerfirmen sogenannte „Kataloge mit bezahlten Preisen" aus, die genau so aussehen wie die Notierungskataloge, nur daß statt: for Sale by auction, Sold by auction aufgedruckt ist und die Preisnotierungsrubrik mit den wirklich gezahlten Preisen ausgefüllt ist. Durch diese kommt das Resultat der Versteigerung in aller Hände.

Die verschiedenen Wollsorten haben nun von vornherein gewisse gewohnheitsmäßige Abnehmer und je nach der Jahreszeit verschiedene. In Australien unterscheidet man von vornherein Spinnerwollen (stets Kammwollen) und Händlerwollen; diese letzteren sind geringerwertig und werden von Großhändlern gekauft, die sie erst so „frisieren" müssen, daß sie an Spinnereien abgesetzt werden können. Manche Käufer nehmen nur Schweißwollen, die im Angebot der letzten Jahrzehnte überwiegen, manche nur gewaschene Wollen. Zu einer Zeit ist die Beteiligung der Großhändler, zu einer anderen die der Fabrikanten oder ihrer Auftraggeber stärker. Die englische Industrie kommt mit ihrem Bedarf natürlich relativ mehr zu Worte als die ausländische. Das ausländische Element gibt aber jeder Auktion die spezifische Färbung. Die Beteiligung amerikanischer Einkaufskommissionäre mit meist gänzlich unlimitierten Geboten macht die Lage leicht undurchsichtig, kann aber im Preiswettkampfe bei dem jeweiligen großen Bedarfe von dieser Seite nicht mehr entbehrt werden. Numerisch ist die Beteiligung an den Auktionen am Anfang und Ende eines Jahres immer am stärksten. Der Preiseffekt gleicht sich oft aus, da der starken Beteiligung die starke Zufuhr und tüchtige Auswahl, der geringeren Zufuhr der Auktionen in Jahresmitte die geringere Nachfrage zu entsprechen pflegt.

Die Einkäufe der Großhändler und Kommissionäre übertreffen in London die der Fabrikanten, denn Ausländer bedienen sich fast durchgängig der Händler und Kommissionäre, die jedoch selten in London ansässig sind, sondern nur mit London in stetigem Geschäftsverkehr stehen. Unter den Inländern aber befinden sich

viele Fabrikanten. Durch die englische Methode der gleichmäßigen Verteilung der 6 Serien auf 1 Jahr wird es vielen Spinnern Englands ermöglicht, den Bedarf aus erster Hand zu kaufen und mit nur kleinen Vorräten zu arbeiten, was besonders in Krisenzeiten sein Gutes hat. Hinter keinem andern Rohstoffhandel mit Auktionen steht eine solche reichgegliederte Industrie wie hinter dem Wollhandel; sie ist zum Teil erst durch den wohlorganisierten Handel groß geworden.

Die australischen und Londoner Auktionsnotierungen sind noch für die Preisbildung im gesamten Wollhandel unentbehrlich, sie schaffen die Weltmarktsbasis. Daß die Preise der Industrie wegen in Perioden erneuert werden, die ihrem Bedarfs- und Absatzturnus entsprechen, ist sehr vorteilhaft. Wie sehr auf die Erneuerung der Preise gerade in den Auktionen, die mit so großer Unmittelbarkeit die Meinung wichtiger Käufergruppen wiedergeben, Wert gelegt wird, zeigt die große Zurückhaltung im freihändigen Kaufen 2 bis 3 Wochen vor Beginn einer Auktion. Künstliche Preisbeeinflussungen durch weitgehende Spekulationen kommen, abgesehen von Kaufenthaltungen oder gelegentlichen Aufkäufen, auf den Wollauktionen selten vor. Als unsolide Elemente einer Auktion werden schon Verkäufe von Posten aus zweiter Hand betrachtet, da sie leicht Wertschwankungen hervorrufen können, wenn sie auch ein verschwindender Bruchteil des Gesamtangebots sind. Wenige Lose davon stammen aus australischen Auktionen oder von kontinentalen Spekulanten; die Konjunktur liegt dann so, daß gewisse Einkäufer glauben, eben erstandene Partien in London mit Gewinn wiederverkaufen zu können. Da in den Katalogen die Händlerware stets getrennt aufgezeichnet und dadurch als solche gekennzeichnet wird, so erzielen sie gewöhnlich niedrigere Preise als Produzentenlose.

Eine namentlich im Verkehr mit Australien beobachtete Unsitte mancher Besteller ist es, den Einkauf des Quantums Wolle, dessen sie bedürfen, an verschiedene Kommissionsfirmen zu vergeben; dadurch wird nicht etwa eine Preisübervorteilung vermieden oder ihr Risiko vermindert, sondern verstärkt, da die verschiedenen Kommissionäre eines Auftraggebers Konkurrenten beim Bieten sind.

Die unverkauft gebliebenen Lose, auf Londoner Auktionen immer nur wenige, werden für die nächste Auktion „übergehalten", also nicht in der Zwischenzeit freihändig verkauft.

Liverpool tritt gegen London sehr zurück; es hat zwar auch kontinentale Nachfrage, versorgt aber mit seinen Spezialwollen meist nur ganz bestimmte Abnehmer, die schon 40 und 50 Jahre

lang Spezialgeschäfte mit diesen Wollen treiben; auch die Brokers sind hier altrenommierte Häuser[1]). Der durchschnittliche Import von ostindischen Wollen während der letzten 10 Jahre betrug 117000 Ballen jährlich, im Jahre 1906 155000 Ballen. Er ist auf 6 Auktionen im Jahre von meist drei Tagen Dauer verteilt. Zur Besichtigung im Warehouse of Mersey Board werden sämtliche Ballen ausgestellt. Ferner gibt es 5 Kammwollauktionen und 5 Tuchwollauktionen in ungefähr zweimonatlichen Abständen. Beide folgen stets unmittelbar aufeinander und bringen kleinasiatische, russische, türkische, griechische, spanische, portugiesische, marokkanische, chinesische, chilenische und peruanische Wollen auf den Markt. Dazwischen schieben sich einige „River-Plate-Auktionen" für argentinische Wollen.

Antwerpen hat 6 Schweißwollauktionen, hauptsächlich für Laplatawolle, zum geringeren Teile für australische, Kapwolle und südeuropäische Zufuhren. Sie dauern gewöhnlich 3 Tage, sind viel geringer beschickt als die Londoner und weniger straff organisiert. Sie haben jedoch auch internationale Bedeutung; England tritt meist als Hauptkäufer auf. Vom Gesamtquantum gelangt selten mehr als $^2/_3$, sehr häufig nur $^1/_3$ zum Verkauf. Diese Erscheinung steht im Zusammenhange mit vielfach unerfreulich schwankenden Preisen, und dies liegt daran, daß Spekulanten entweder direkt eingreifen oder einen Druck durch Börsenmanöver auf die Auktionen auszuüben suchen. Antwerpen hat seit 1893 einen Terminmarkt in Kammzug, der mit seinen unberechenbaren Notierungen, die bis nach London hinüberwirken, auch die Auktionsbewegungen oft empfindlich stört und Kreise in den Wollhandel hineinzieht, die mit der Industrie gar nichts zu tun haben. Überdies überwiegt in Antwerpen der freihändige Verkauf, sodaß der bestimmende Charakter des auktionellen Handelsbetriebes verloren geht.

Deutschland hat verschiedentliche Versuche mit Auktionen gemacht. Zuerst richtete die Importfirma Gustav Ebell & Co. in Berlin, die in London eine bedeutende deutsche Einkaufsfirma ist, Auktionen für Kapwolle ein, also für diejenige Wolle, die Deutschland am meisten einführt. Sie bestanden von 1872—1894, ohne besonderen Erfolg. Auch die in Leipzig und Hamburg gemachten Versuche mißglückten. Seit 1905 versuchen Bremer Wollimporteure Austral- und Kapwolle auktionsweise abzusetzen. Da es Wollen aus zweiter Hand waren, erfuhr das Unternehmen kein

1) Monthly Magazine, l. c.

allzu großes Entgegenkommen. Immerhin ist die Zufuhr von 8000 Ballen im Jahre 1906 auf 16787 (3300 Ballen im März aus dem Oranjestaat, 13487 Ballen im Juni aus Australien und vom Kap) Ballen im Jahre 1907 angewachsen, und die Beteiligung auch französischer, belgischer und englischer Käufer neben deutschen Spinnern wurde lebhafter. Zwei Bremer Makler halten die Versteigerungen im Conventsaale der Börse ab. Der Verkauf geschieht in Mark und Pfennigen für 1 kg; Aufgebote müssen wenigstens 5 Pfg. für das Kilogramm betragen. Jeder Käufer ist verpflichtet, die gekaufte Ware innerhalb 14 Tagen vom Tage der Auktion an gerechnet, gegen Bezahlung in bar ohne Abzug zu empfangen und wegzunehmen. Der Käufer trägt keine Auktionsspesen, die übrigen Bedingungen sind ganz ähnlich wie die Londoner. Die 1. Auktion im Jahre 1908 (6. 3.) mit einer Zufuhr von 2193 Ballen Kapschweißwolle (Marke Unie) brachte ein größeres Angebot von Wolle aus erster Hand auf den Markt. Diese Auktionen werden in bedeutend erweitertem Maßstabe fortgesetzt.

Ein ähnliches Unternehmen wie in Bremen hat in Amsterdam im April 1908 begonnen.

b) Hanf, Jute, Werg-, Agave-, Aloe- und Raffiafaser.

Diese sechs Gespinstfaserarten, die zur Hauptsache freihändig gehandelt werden, kommen in London auch in kleinen Auktionen zum Angebot. Der Hanf stammt aus Manila, dem südlichen Vorderindien (Madras), Neuseeland, Mauritius, Jute und Aloefaser aus Vorderindien.

c) Pelze.

Die einzigen Pelzauktionen von Wichtigkeit gibt es in London. Diese nehmen im Welthandel eine hervorragende Stellung ein. Im Vergleich zu anderen Londoner Auktionen sind sie internationaler als alle anderen, im Pelzhandel selbst aber teilen sie ihren Ruhm mit der Leipziger und mit den russischen Messen. London nimmt fast ausschließlich nordamerikanische, daneben australische und ostasiatische Ware auf. Die russischen Messen sind Sammelstellen für russisch-sibirische Ware; in Leipzig allein strömen die Pelzsorten jeglicher Herkunft zusammen, um von hier aus dem endgültigen Bestimmungsort zugeführt zu werden.

London hat viele große Kommissionshäuser für Rauchwaren, aber nur ungefähr ein halbes Dutzend Propregroßhandlungen. Es ist für die Mehrzahl der eingehenden Pelzsendungen nur als Durchgangsstation zu betrachten; es ist sogar Zwischenmarkt für

Amerika, das Produktionsland selbst; es erscheint zweckmäßiger, wenigstens für die feineren Pelzsorten, international gehandelte Waren dem internationalen Austausch an einem Platze, der ungefähr in der Mitte zwischen dem amerikanischen und osteuropäischen Produktions- wie Konsumtionsgebiete liegt, zu unterwerfen. Für die Amerikaner sind die Londoner Auktionen schlechthin maßgebend, für Europa sind sie nur einer von mehreren Sammelpunkten.

Versuche, London mit seinen verteuernden Auktionen[1]) zu umgehen, sind wohl gemacht worden, aber trotz zunehmender direkter Importe lassen sie sich nicht so leicht ausschalten, da die Organisation eine seit Jahrhunderten gefestete ist; $^3/_4$ der für Europa bestimmten amerikanischen Produktion geht über London. Die Hudson's Bay Company sendet unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung seit mehr als zwei Jahrhunderten ihre Sammelprodukte nach London zur Versteigerung. Andere kleine Kompagnien und Handelshäuser der Vereinigten Staaten und Kanadas geben ihre Waren bei verschiedenen Londoner Maklern in Kommission. Das größte Kommissionshaus ist das von Lampson & Co. Dieses hat von 1832 an die Führung im Londoner Rauchwarenhandel übernommen, es hat die wichtigsten Kommittenten wie die Alaska Commercial Company und genießt für manche Artikel und Geschäfte geradezu ein Monopol. Kleinere Firmen, augenblicklich 9, schließen sich an die Riesenauktionen von Lampson & Co. und der Hudson's Bay Company an. Sie suchen vielfach ihr Geschäft dadurch zu heben, daß sie die Versteigerung von Waren, die der Rauchwarenbranche nicht allzufern stehen, also die von Häuten, Fellen, Hörnern, Borsten, Wolle, Talg, Leder oder Federn damit vereinigen.

Die Auktionen sind über das Jahr, wie folgt, verteilt: im Januar, März und Oktober hat die Hudson's Bay Company ihre Auktionen, die sie aus den Sammelprodukten ihrer kanadischen „Forts" bestreitet, im Januar, März, Juni (seit 1896), Oktober und Dezember unmittelbar auf die Hudson's Bay Company folgend oder zum Teil zu gleicher Zeit wie diese, versteigert die Firma Lampson & Co. und zwar nicht nur amerikanische Ware, sondern auch australische, indische und chinesische. Seit 1905 ist mit Erfolg in die Reihe der Führer die Firma Nesbitt & Co. mit Versteigerungen im Januar, März, Juni und Oktober hauptsächlich für Pelze austra-

1) Heinr. Lomer, Der Rauchwarenhandel, Leipz. 1864. — F. Pabst, Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902.

lischer Herkunft: Oppossums, Kängeruhs, Wombatts und Wallabies getreten. Der Zusammenschluß der einzelnen Kommissionshäuser zu einer Auktionsserie vollzieht sich genau so wie bei Wolle. Die bedeutendste und für Deutschland wichtigste Auktion ist die Ende März; sie bringt in 12 Verkaufstagen das Gros der amerikanischen Winterjagden auf den Markt. Darauf folgt an Wichtigkeit die Januarauktion, die hauptsächlich Biber und Bisam durch die Hudson's Bay Company absetzt und wesentlich die Leipziger Nachfrage befriedigt. In den 5—6tägigen Oktober- und Juni-Auktionen werden die Jagdprodukte, die nicht mehr zur Zeit der Auktion da sein konnten, und die Reste anderer Auktionen abgesetzt; die Juniauktion bringt mit ihrer „nachgefallenen" Ware naturgemäß immer etwas geringere Preise. Die Dezemberauktion ist eine Seehundsfellauktion.

Die Londoner Rauchwarenauktionen sind solche von Rohware, während die Leipziger Messe vorwiegend mit zugerichteter Ware handelt. Das ist außer der Binnenlage Leipzigs und dem Verkehr mit den östlichen Händlern, die nicht an den Auktionsbetrieb gewöhnt sind, ein Hauptgrund dafür, daß das Auktionssystem in Leipzig nicht Eingang gefunden hat. Der zwischen 1875 und 1881 neben der regulären Messe gemachte Versuch führte zu keinen befriedigenden Resultaten.

Den größten Wert haben die Auktionen für die kostbaren Pelze, wie Zobel, Nerze, Ottern, Blau- und Silberfüchse, umso mehr als eine zunehmende Abnahme des edlen Pelzwildes infolge der Raubjagden zu bemerken ist. Hier werden ganz individuelle Preise erzielt; die Käufer zahlen gewissermaßen im voraus die Liebhaber- oder Modepreise der von der Mode beeinflußten Konsumenten. Außerdem aber finden eine ganze Reihe von Arten wie: Katzen-, Kaninchen-, Hasen-, Fuchs-, Eichhörnchenfelle als sogenannte „Stapelware" Massenabsatz bei entsprechend niedrigen Preisen. Es sind geringerwertige Pelze von nahezu gleichbleibender und gleichausfallender Qualität, die in Standardmarken eingeteilt, in gleichmäßige Lose von nicht geringem Umfange abgeteilt und nach Gewicht verkauft werden. Immerhin ist noch Besichtigung nötig.

Die Klärung der Meinungen und die Orientierung über gezahlte und voraussichtliche Preise, sowie über die Menge des Angebotes wird gefördert durch öffentliche, offiziöse Berichte, die einzelne Häuser herausgeben und versenden. Die Besichtigung an der Hand der Kataloge erstreckt sich hier natürlicherweise über alle ausgestellten Lose; sie erfolgt, im Gegensatz zu Wolle, einige Tage vor

den Versteigerungen hintereinander für das ganze Angebot, das in den verschiedenen Lagerhäusern aufgestapelt ist.

Im Auktionssaale des Lagerhauses von Lampson & Co. gehen dann die meisten Versteigerungen vor sich. Der Selling Broker setzt gewöhnlich mit einem von der letzten Auktion her abgeleiteten Preise ein, geht dann vielfach, wenn niemand bietet, etwas herab und steigert nun, durch das stumme Bieten der Kauflustigen veranlaßt, ganz ähnlich wie bei den Fischauktionen in Geestemünde, allmählich, aber unglaublich rasch in die Höhe, je nach der Güte der Pelze um 1 s. oder um wenige d. oder Bruchteile davon. Eigentümlich und für die Preisbildung einigermaßen schwierig ist, daß ein Los oft mehr als eine Sorte einer Pelzart enthält. Die Preisdifferenzen zwischen mehreren gleichartigen Losen sind hier größer als bei Wolle, von einem Los zum anderen oft 5—20 Prozent, von einer Auktion zur anderen bei derselben Sorte oft bis zu 100 Prozent.

Der Zahlungstermin liegt 4 Wochen nach der Auktion bei der Hudson's Bay Company und bei Lampson, 14 Tage bei den kleinsten Firmen. Nimmt man Ware vorher heraus, so erhält man 5 Prozent Zinsen vergütet, vom 1. Verkaufstage an gerechnet. Will man die Ware am Zahlungstermine nicht herausnehmen, so kann man sie bis zu 9 Monaten nach der Auktion liegen lassen, hat aber 25 Prozent des Kaufpreises niederzulegen, den Rest mit 5 Prozent p. a. bis zur Zahlung zu verzinsen, und ist am Schluß dieser Frist zur Abnahme gezwungen, wenn nicht von neuem ein Verkauf dieses Postens vorgenommen werden soll. Jedem Käufer wird, ganz gleich wann er bezahlt, ein Skonto von 2½ Prozent bei Lampson gewährt, bei der Hudson's Bay Company nur bis 3 Monate nach dem Zahlungstermin. Käufer, die dem Broker nicht bekannt oder unsicher sind, können schon nach der Auktion zu einer Anzahlung von 25 Prozent verpflichtet werden. Der Kommissionär hat dem Broker ½ Prozent brokerage, der Käufer 1 s. 6 d. lot money für jedes Los zu zahlen. Die Kommission berechnet Lampson dem Verkäufer mit 6 Prozent.

Die Zahlungen werden für die ausländischen Käufer gewöhnlich durch Bankkredite erleichtert oder durch Kommissionäre und Einkaufsmakler besorgt. Die Leipziger Rauchwarenhändler begeben sich der Besichtigung wegen fast alle persönlich zu den Hauptauktionen. Es sind fast nur Großhändler. Dem Kürschner, der in Leipzig mehr dem Handwerker-, als dem Fabrikantenstande angehört, verteuern die Auktionen den Einkauf mehr als der Bezug durch den Großhandel.

Im Rauchwarenhandel hat sich, wie im Wollhandel, seit einigen Jahren das Bestreben verstärkt, möglichst viel Pelze schon im Produktionslande dem Handel zu übergeben. Zu diesem Zwecke werden, neben der Pflege des direkten Imports, in Australien von Sydneyer Kommissionsfirmen im Mai und August wöchentlich einmal Auktionen veranstaltet. Sie werden von australischen Sammlern beschickt. Die Preise richten sich nach den in London erzielten; umgekehrt sind aber auch Beeinflussungen zu beobachten. Oft werden in Australien, ohne große Rücksicht auf die Höhe der Transportkosten, relativ höhere Preise als in London erreicht. An den Sydneyer Auktionen beteiligt sich Lampson häufig als Selbstkäufer, um Konjunkturgewinne zu machen.

Die 1774 gegründete Dänisch-Grönländische Kompagnie mit dem Sitz in Kopenhagen hat jährlich im November und Mai Seehundsfellauktionen. Die Krone ist an dieser Gesellschaft beteiligt; die Hälfte der aus Grönland nach Dänemark gebrachten Felle geht an diese Gesellschaft, die andere Hälfte an andere Handelshäuser. Im Anschluß daran werden auch Bärenfelle und Seehundsfelle holländischer Herkunft versteigert.

Die Auktionen der Russisch-Amerikanischen Kompagnie in Petersburg haben mit der Gesellschaft selbst 1867 aufgehört; es gibt nur noch die unbedeutenden sogenannten Kronsversteigerungen, die mit Handel wenig zu tun haben. Die sibirischen Gouvernements Tobolsk, Tomsk, Jenisseisk, Irkutsk, Jakutsk, Ochotsk und Kamtschatka haben nämlich noch ihre tributartigen Steuern in Form von Pelzwerk, wie Zobel, Kolinsky oder Eichhörnchen zu entrichten. Was davon nicht unmittelbar gebraucht wird, wird jährlich einmal, im März oder April versteigert; meist nimmt das ganze Quantum ein einziger Händler oder Großkürschner auf.

d) Häute, Felle, Leder, Hörner.

Der freie Handel überwiegt hier bei weitem die Auktionen. Hamburg, der bedeutendste Häutemarkt der Welt, betreibt seinen überseeischen Handel durch freihändigen Ein- und Verkauf, immerhin sind für ihn die in London, Amsterdam, Rotterdam und Antwerpen bestehenden Auktionen beachtenswerte Faktoren.

Antwerpen ist durch den Aufschwung der argentinischen Saladeros-Industrie in den achtziger Jahren groß geworden. Die Importeure pflegen sich hauptsächlich der Form der Einschreibungen zu bedienen, genießen aber darin nicht durchgängig den Ruf vollkommen soliden Vorgehens. Außer den regulären Einschreibungen

werden auch solche nach Bedarf angesetzt zur Belebung der Nachfrage der Lederfabrikanten.

Auch in Amsterdam und Rotterdam herrscht die Einschreibung vor, zum Teil handelt es sich um schwimmende Ware; dann werden die Gebote nicht nach Besichtigung, sondern nach Beschreibung abgegeben. Die Beteiligung entspricht bei dieser Art des Verkaufs nicht immer dem Angebot; in der Einschreibung vom 13. 11. 1907 [1]) z. B. wurden von den angebotenen 72230 Stück nur 11400 Javarindshäute und rund 9000 Büffelhäute von Java, Macassar und Padang verkauft. Es finden 8—10 Einschreibungen und Auktionen jährlich statt.

In London sind besonders die Auktionen von Schaffellen hervorzuheben, daneben die von Ziegen-, Kaninchen-, Gazellen- und Fischotterfellen und von Rinder- Kalbs- und Büffelhäuten (Wildhäuten). Schaf- und Ziegenfelle kommen zum größten Teile aus Vorderindien. Aber auch Australasien, China, Java, die Straits Settlements, das Kapland und Natal, Ägypten, Abessinien, der Sudan, Arabien, Marokko, Madagaskar, Westindien, Colombia, Argentinien und die Falklandsinseln sind vertreten. Rindshäute stammen aus Vorderindien, Rangoon, China, Madagaskar, dem Kapland, Colombia, und in kleinen Posten auch aus den europäischen Ländern (Spanien, Holland, Rußland, Türkei), im Grunde überall her, wo Vieh so reichlich gezüchtet wird, daß Ausfuhr von Häuten möglich ist, und wo keine Lederverarbeitung im großen vorgenommen wird. Ein großer Teil des Angebots besteht aus ostindischen Kipsen (Häuten eines kleinen ostindischen Rinderschlages, die zu einem Oberleder gebraucht werden, das in der Mitte zwischen Rinds- und Kalbsleder steht). Alle Arten Felle und Häute kommen trocken und trocken- oder nassgesalzen vor. Von diesen Auktionen werden diejenigen gegerbter Häute und Felle getrennt gehalten. Gegerbte Schaffelle (basils), Ziegen-, Kalb-, Büffel-, Ochsen-, Kuhhäute und Kipse kommen zumeist aus Vorderindien (Bombay und Madras; Madras ist die Sammelstelle für die aus Trichinopoly stammenden Marken), Ceylon (Colombo) und Australasien, einige Partien auch aus Java und Japan. Die Auktionen roher Wildhäute und Felle, wie auch die von Leder, wiederholen sich allmonatlich oder öfter. Sie finden in den Commercial Sale Rooms, einige wenige auch in der Wool Exchange statt. Eine Auktion bringt oft mehr als 100000 Stück Felle und 75000 Häute auf den Markt. Die Verpackung ist nach

1) Berliner Berichte über Leder, Häute und Felle vom 16. XI. 1907.

Ballen vorgenommen; bei Kipsen enthalten sie ungefähr 50 Stück, bei Schaffellen ungefähr 500—600. Die einzelnen Lose sind nach Gewichtsgrößen sortiert. Bei jedem Lose, das verschieden viele Stück enthält, wird das Durchschnittsgewicht eines Dutzends angegeben.

Es gibt 14 Brokerfirmen, welche Häute, Felle, Leder, aber auch Pelze und kleine Quantitäten Wolle versteigern. Im Anschluß an die Häuteauktionen veranstalten manche Brokers Auktionsverkäufe von Gerbrinde (australische Akazienarten, Dividivi aus Südamerika und Westindien, Früchte der Caesalpinia coriaria) und von Hörnern; so auch in Antwerpen. Spezialhornauktionen werden hin und wieder in Havre erwähnt.

Liverpool hat ebenfalls Auktionen überseeischer Häute und Felle.

e) Straußfedern.

Die Straußfedernproduktion des Kaplandes, Nordafrikas und Australiens, also der Länder, die durch den englischen Handel beeinflußt sind, finden ihren Absatz in London. Da Südafrika der Hauptproduzent der Welt ist, ist London die Zentrale für den Straußfedernhandel. Amerikas californische und Frankreichs Produktionsstätten in Nizza reichen kaum für den eigenen Bedarf aus. Die „direkten Importe" haben auch im Straußfedernhandel im neuen Jahrhundert zugenommen. Londons Auktionen aber, gestützt auf eine blühende Straußfedernindustrie, sind immer noch maßgebend für die Preislage.

Ein Teil der Produktion gelangt schon im Haupthafen für Straußfedern, in Port Elizabeth in Natal, in die Hände von Großhändlern, und zwar durch Auktionen [1]). Die Farmer senden ihre Ware an dortige Makler zum Verkauf oder verkaufen sie an herumreisende Sammler. Jeden Montag bis Mittwoch werden die Versteigerungen in der Feather Market Hall abgehalten. Sie werden u. a. von Agenten oder Filialangestellten der Londoner Importeure, wenn diese nicht genug feste Lieferanten unter den Farmern haben, als Einkaufsgelegenheit benutzt. Auf diese Weise gelangen manchmal dieselben Straußfedern 2 Mal unter den Hammer, zuerst in Port Elizabeth an die Importeure, dann in London an die Grossisten und Fabrikanten.

In London übergeben die Importeure nach Empfang der Ware die weiteren Geschäfte ihren Maklern. Dies sind jetzt 4 große

---

1) „Der Konfektionär," Beilage zu No. 33a, 20. VIII. 1905.

Firmen, die sich in den von ihnen gemeinsam im voraus bestimmten Auktionsterminen zu einer 4—5tägigen Auktion zusammenschließen. Die Termine liegen stets im Februar, April, Juni, Juli oder August, Oktober und Dezember. Der Umsatz einer Auktion von 3—4000 Kisten beträgt durchschnittlich 150000 Pfd. Sterl. Der Jahresumsatz der gesamten Straußfedernzüchtereien in Südafrika betrug im Jahre 1906 6½ Mill. Mark.

Im Featherwarehouse der East-India Docks wird zuerst von den Maklern die Sortierung nach Herkunft (Name der Farm), Farbe, Größe, Geschlecht, Alter und Qualität (ob tadellos oder beschädigt) besorgt, darauf die Loseinteilung, die fortlaufende und die Herkunftsnummerierung und Katalogisierung. Die Lose enthalten 4—100 engl. Pfund, je nach der Güte, meistens 15 Pfund. Es gibt ungefähr 33 Varietäten von Federn. Die Reihenfolge der Aufstellung ergibt sich aus der Zeit des Eintreffens der Frachten. Die Ausstellung des gesamten Angebots, Besichtigung und Schätzung seitens der Kaufliebhaber wird 8—14 Tage vor der Auktion anberaumt; das Featherwarehouse wird geschlossen, sobald die Verkäufe in den Commercial Sale Rooms beginnen. Es wird in der Regel das ganze angeschiffte Quantum, soweit es bis zum Schluß der Zufuhrenliste, 3—4 Wochen vor der Versteigerung, vorhanden ist, zum Verkauf gestellt; Zurückstellungen durch Importeurkonsortien kommen jedoch vor, damit der Preis hochgehalten wird. Es wird möglichst zu jedem annehmbaren, der Marktlage entsprechenden Preis verkauft. Aber das Zurückziehen von Losen kommt trotzdem öfters vor. Die Käufer lassen sich bei der Besichtigung in der Einschätzung der Federn vielfach von Einkaufsmaklern beraten und geben ihnen für die Auktion eine gewisse Limite.

Ungefähr 150 Händler aus allen Gegenden Europas und Nordamerikas pflegen sich bei diesen Auktionen zusammenzufinden. Der Besuch von Fabrikanten nimmt zu; viele sollen sich sogar lieber zu sehr hohen Geboten auf den Auktionen hinreißen lassen als dem Grossisten einen Nutzen bezahlen. Diese sind auf beschränkte Bietungsmöglichkeiten angewiesen, da sie sehr vorsichtig sein müssen, weil fast keiner ihrer Abnehmer Ware nimmt, die er nicht vorher schon nach Mustern verkauft hat. Die Preise sind wie bei den Pelzen leicht Modeströmungen unterworfen. In der regulären Abnahme der Straußfedern geht England bez. London als hervorragendster Verarbeiter voran; die besten Preise zahlen im regelmäßigen Ablauf Paris und Wien, gelegentlich aber die Amerikaner. Deutschland begnügt sich stets mit den geringeren

Sortimenten. Berlin, das die bedeutendste deutsche Straußfedernfabrikation hat, ist gewöhnlich mit 5 Industriellen auf den Auktionen vertreten.

f) Strohflechten.

Strohflechten aus China werden nur in London auktionsmäßig gehandelt. Der Wert dieser groben Flechtereien richtet sich nicht nach dem in China gültigen Preis und dem dortigen Fabrikationswert, sondern nach dem Bedarf europäischer Hutfabriken. Englische Importeure kaufen von den chinesischen Flechtereizentren oder durch Vermittlung chinesischer Sammler die Strohborten auf und schicken sie ballenweise nach London zu den Auktionen. Dort versorgt sich auch Deutschland. Die Möglichkeit, Strohborten in besserer Ausführung von Japan direkt zu beziehen, und die Konkurrenz der baumwollenen und anderer Geflechte in der Hutfabrikation verursachte auf den Auktionen schon oft Erschütterungen und Preisstürze, sodaß der Wert der Flechten bis nahezu auf die Hälfte des in China gezahlten Preises sank. Für Artikel, die nicht Rohstoffe sind, in einer einzigen, wenig differenzierten Sorte gehandelt werden, gänzlich von der Mode abhängig sind, und deren Zufuhr noch so unzulänglich geregelt ist wie in diesem Falle, erscheinen Auktionen unzweckmäßig.

3. Metalle, nämlich Zinn.

Der größte Zinnmarkt ist London; das Hauptproduktionsgebiet sind die Straits Settlements (60 Prozent), auch Australien liefert einen kleinen Teil und England selbst; so ist es für London leicht, den Artikel zu beherrschen. Die Produktion entspricht nicht ganz oder nicht immer dem stark zunehmenden Verbrauch besonders Englands und Amerikas. Die Preise sind deshalb sehr gestiegen; der ganze Handel, in wenigen Händen konzentriert, ist ein Spekulationshandel geworden, wie es keinen zweiten gibt. Unter diesen Umständen sind die von altersher bestehenden Auktionen der holländischen Regierung das Rückgrat im Zinnhandel. Das auf der ostindischen Insel Banca im Staatsbetrieb gewonnene Zinn wird ausschießlich in Auktionen durch die Nederlandsche Handelmaatschappij verkauft, und zwar in Amsterdam im Januar, März, Mai, Juli, September und November, in Rotterdam in den Zwischenmonaten. Die kleinere Produktionsmenge der Banca benachbarten Insel Billiton, die unter dem Betrieb einer Gesellschaft steht, wird in Batavia in Einschreibungen begeben. Die holländische Regierung als Verkaufspartei nützt die Marktlage insofern aus, als sie einen hohen Preis-

stand durch Einschränkung des Angebots zu erhalten sucht. Diese Praxis ist schon in den ersten Zeiten der Niederländisch-Ostindischen Handelsgesellschaft im Gewürzhandel geübt worden [1]). Die Auktionsgebote richten sich allerdings nach den Londoner Zinnotierungen, aber ohne deren wilde Schwankungen mitzumachen.

Das Zinn kommt in Blöcken von etwa 30 kg auf den Markt; ein Los enthält 100 Blöcke. Die Auktionen werden von England aus am stärksten besucht; englische und holländische Händler gehen bei Aufkäufen öfter Hand in Hand. Die Auktion vom 24. September 1908 brachte 55000 Blöcke auf den Markt.

4. a) Drogen.

Bei diesen sind 3 Gruppen von Auktionen zu unterscheiden, die getrennt, aber vielfach von denselben Brokerfirmen abgehalten werden: 1. Solche von Chinarinde und Chinin, 2. von Medizinal- und Haushaltsdrogen, Gummilacken und Gummiharzen oder Kopalgummi, 3. Kautschuk oder Gummi elasticum.

Chinarinde ist die Rinde mehrerer Arten der Rubiaceengattung Cinchona, die in Südamerika, besonders Peru und Brasilien heimisch ist und, da der dortige Raubbau ihr Aussterben befürchten ließ, in Ceylon und Ostindien angepflanzt wurde [2]). Java ist jetzt das Hauptproduktionsland. Die holländischen Auktionen sind die bedeutendsten und auch für London tonangebend. Unter den Zufuhren zahlreicher javanischer Pflanzgesellschaften und Importeure — die Auktionskataloge verzeichnen 23 — befindet sich auch die Produktion des niederländischen Staates, die ungefähr 5 Prozent der Gesamtproduktion auf Java beträgt. Die Auktionen wiederholen sich 10 mal im Jahr. Die Auktion vom 12. 12. 1907 umfaßte z. B. 11383 Colli, ungefähr 1021235 kg der Privatkultur und ungefähr 17442 kg der Regierungskultur. Die wichtigsten Arten sind Ledgeriana, Hybriden und Succirubra, die letztere die wichtigste Medizinalrinde. Man unterscheidet Stamm-, Ast- und Wurzelrinde. Die Beschreibung der einzelnen Lose enthält auch die Angabe des Prozentgehaltes an Chinin und anderen Alkaloiden; die Schätzung wird von Chemikern vorgenommen. Je höher der Chiningehalt,

---

1) H. v. Treitschke, Histor. u. pol. Aufsätze, Bd. I. S. 382.

2) G. K. Anton, Zur Handelsbilanz von Niederländisch-Ostindien, Jhrbr. f. Nat. u. Stat. III. F. 31. Bd. Mai 1906: der Chinarindenanbau auf Java nahm seit 1825 zu, sobald er auf Ceylon zurückging. Nach Brockhaus' Konversationslexikon wurden Cinchonapflanzen erst 1852 nach Java, 1860-61 nach Britisch-Ostindien eingeführt; so auch Chisholm, Commercial Geography. London 1908, S. 143.

desto höher der Wert der Rinde. Die Auktionen werden besonders von Deutschen besucht, da die Verarbeitung zu Chinin hauptsächlich in deutschen Händen liegt.

Anschließend an die Rindenauktionen werden Auktionen von Coca aus Java und Ceylon, sowohl von Blättern als von Pulver abgehalten; beides dient zur Cocaïnfabrikation.

Die Amsterdamsche Chininfabrik hält auch Auktionen von Chinarindefabrikaten, hauptsächlich von Chininsulfaten ab. Die Auktion vom 27. 12. 1907 bot z. B. 141750 kg an.

In London werden 12 periodische Auktionen von Chinarinde abgehalten, die aus Ceylon, Ostindien und Java stammt.

Die Londoner Auktionen für Medizinaldrogen umfassen hauptsächlich Rhabarber, Tamarinden, Sennesblätter, Eucalyptus- und Nelkenöl aus Vorderindien, den ostindischen Inseln und China. Unter den Haushaltsdrogen sind Cardamom, Anis, Coriandersamen, Curcuma (Gelbwurz), Vanille, westindischer Honig, ostindisches Wachs zu verstehen. Teilweise kommen diese kleinen und kleinsten Quantitäten auch bei den Gewürzauktionen mit zur Versteigerung.

Die Gummilacke stammen von Ficus- und Mimosaarten Ostindiens und erscheinen als Stocklack (Sticklac), Körnerlack (Seedlac) und Shellac (in Tafeln gegossen). Bedeutendere Quantitäten als von diesen Drogen erscheinen von den Gummiharzen auf Londoner, Amsterdamer und Rotterdamer Auktionen. Sehr viele Sorten sind fossil und unterscheiden sich nach der Härte und Farbe, so der Kopalgummi, der auf den ostindischen Inseln in Sandschichten gesammelt und hauptsächlich aus Manila und Macassar ausgeführt wird, ferner der Anime- und Elemi-Gummi. Kopalgummi stammt aber auch von südamerikanischen Hymeneaarten. Gummi von lebenden Bäumen kommt in den Handel als Damar- oder Kaurigummi von der Damar- oder Kaurifichte im Malaischen Archipel, auf Neuseeland, den Straits Settlements, Borneo, Java, Ceylon, als Tragant von einer Astragalusart, als Masticgummi, als Gummi arabicum von Akazienarten der Nilländer und Senegambiens, aber auch Ostindiens und Australiens. Schließlich ist noch das Guttapercha (von Isonandra gutta) zu erwähnen.

In Amsterdam und Rotterdam halten indische Explorations- und Handelsgesellschaften und Importeure Spezialauktionen für Kopalgummi (Kauriart) von allen niederländisch-ostindischen Inseln ab. Die Auktion vom 4. 12. 1907 in Rotterdam bestand aus 3210 Ballen oder ungefähr 248100 kg weichem, 120 Ballen oder ungefähr 8650 kg hartem, 9 Ballen oder ungefähr 625 kg Damargummi,

der aus Batjan angeführt wurde, und aus 737 Kisten oder ungefähr 66500 kg Kopalgummi aus Borneo; die Auktion vom 6. 12. 1907 in Amsterdam brachte allein 291100 kg Kopalgummi auf den Markt. Alle diese Harze werden in der Firnis-, Appretur- und Klebemittelfabrikation verwendet und haben daher die verschiedensten Käufer.

Kautschuk oder Rohgummi (Gummi elasticum), aus dem Milchsaft von Euphorbiaceen, Urtikaceen, Apozynaceen, Jatropha und Heveaarten in Brasilien und Zentralamerika, von Landolphialianen und Kixsia elastica in Afrika und von Ficus elastica in Ostindien gewonnen, ist hauptsächlich durch die Entwickelung der Elektrizitätsindustrie und verschiedener anderer moderner Industrien ein viel begehrter Artikel geworden. Brasilien ist noch das Hauptproduktionsland, Parakautschuk gilt als der beste. Dann folgen Zentralamerika, Ostindien, Ceylon, Assam, Straits Settlements, Afrika, Madagaskar und Mozambique[1]).

Hamburg, London und Liverpool sind die bedeutendsten offenen Märkte für Kautschuk. London und Liverpool haben aber auch wichtige Auktionen. Auch auf den meisten kontinentalen Gummimärkten geht der Verkauf des Gummis gewöhnlich in Form von Auktionen vor sich, die von Zeit zu Zeit abgehalten werden[2]). Es handelt sich um Antwerpen, Amsterdam und Rotterdam. Hier herrscht jedoch die Form der Einschreibung vor. Amsterdam hatte schon im 18. Jahrhundert international besuchte Gummiauktionen[3]). Amsterdam und Rotterdam wiederholen ihre öffentlichen Verkäufe monatlich. Es handelt sich hauptsächlich um ostindische und Kongosorten.

Die Antwerpener monatlichen Einschreibungen und Auktionen befassen sich hauptsächlich mit Kongosorten. Die Auktion vom 13. 11. 1907 wies beispielsweise 452 Tonnen, eine kleinere am 15. 11. 19 Tonnen auf.

Die Londoner Kautschukauktionen, die alle zwei Monate des Freitags stattzufinden pflegen, umfassen rund 20 Arten jeder Herkunft, ausgenommen der Kongoarten. Innerhalb einiger Arten ist ein Unterschied zwischen wildem und Plantagenkautschuk zu machen, jede Art hat ungefähr 6—8 verschiedene Qualitätstypen.

b) Farbstoffe.

α) Cochenille wird in London in kleinen Mengen mit den Drogen zusammen versteigert.

1) Gummizeitung, Dresden, 15. XI. 1907.
2) ebenda, 1. XI. 1907, S. 102. 3) Büsch, Ges. Schr. Bd. VIII, S. 227.

β) Indigo.

Indigo, aus verschiedenen indischen Indigoferaarten gewonnen, wurde im Anfang des 17. Jahrhunderts in London und in Holland eingeführt. Der Handel blühte durch regelmäßige Auktionen im 18. Jahrhundert rasch empor, während heute der Markt durch die Herstellung des künstlichen Indigo sehr gefährdet ist und unter starker Entwertung zu leiden hat. Diese wird verstärkt durch die traurige soziale Lage der kleinen indischen Indigobauern und die vielfach schwankenden Erträge der letzten Jahrzehnte.

Auch hier gibt es, seit langem schon, Auktionen am Erzeugungsorte, nämlich Saisonauktionen in Calcutta von Ende November bis Mitte oder Ende Februar und in Samarang auf Java im Januar. Diese Märkte sind für England, Amerika und Japan wichtig. Englische Einkaufshäuser und Londoner Kommissionäre haben das Geschäft in Calcutta in Händen. Sie vertreten Grossisteninteressen und tragen oft dazu bei, den Wert der Ware herabzudrücken. Die eigentümlichen lokalen Verhältnisse brachten es zu Wege, daß es hier umgekehrt wurde als bei anderen Auktionen am Produktionsorte: sie waren hier ein Mittel, den indischen Indigopflanzer auszusaugen; verschiedene Pflanzer traten daher in den neunziger Jahren zusammen und setzten sich direkt mit Londoner Auktionskommissionären in Verbindung.

Die Londoner Quartalsauktionen wurden bis dahin nur von Importeuren beschickt. Aber nur der 20. Teil der gesamten ostindischen Ernte geht nach London. Die in London erzielten Preise waren nun oft niedriger als in Calcutta, aber man hofft durch Erweiterung des Angebots den Absatz auf eine breitere Basis zu stellen, den Wettbewerb der Indigokäufer in London zu verschärfen und dadurch die ringartigen, auf Monopolisierung des Handels abzielenden Bildungen der Calcuttaer Einkäufer zu brechen. Jetzt müssen die Pflanzer immer wieder den Kürzeren ziehen, es fehlen wie einst den australischen Farmern die nötigen Geldmittel. Die direkten Exporte und privaten Verkäufe in Calcutta, besonders an Russen und Italiener, welche die feinsten Sorten Bengalindigo zu übernehmen pflegen [1]), vermögen keine bessere Lage zu schaffen.

Für Europa sind die Londoner Auktionen, besonders die Juliauktion, maßgebend für den Einkauf von natürlichem Indigo. Südvorderindischer unter dem Namen Bengalindigo ist die hervorragendste Handelsmarke. Er kommt in Prismenform mit aufgepreßter Her-

1) Georg von Georgiewics, Der Indigohandel, Leipz. u. Wien 1892.

kunftsmarke in verteerten Kisten aus hartem Holz, die mit starker Packleinwand überzogen sind und 130—140 kg Inhalt haben, in den Handel. Es gibt allein 300 Bengalindigosorten, daneben die Oude-, Kurpah- und Madrassorten und kleine zentralamerikanische Quantitäten. 7 Brokerfirmen betreiben das Indigogeschäft.

Der feinste Indigo, den es gibt, ist der Javaindigo, der in 6 Varietäten vorkommt; er wird in kubischen Stücken, oder abgeplatteten, vierseitigen Tafeln ballenweise versandt. Er wird, gewöhnlich zusammen mit Cochenille, in Amsterdam und Rotterdam in kleinen Mengen versteigert. Er stammt aus Privatkulturen. Die Regierungskultur wurde 1873 eingestellt und damit die früher berühmten Frühjahrs- und Herbstauktionen der niederländischen Handelsgesellschaft [1]).

c) Farb- und Nutzhölzer.

Die alten Farb- und Edelholzauktionen der Niederländisch-ostindischen Gesellschaft haben mit der Aufhebung der Regierungskultur aufgehört. Heute halten holländische Importeure in Amsterdam und Rotterdam nur noch bedeutende Einschreibungen von Stuhlrohr (Calamus, Rohrpalme), das aus Privatkulturen stammt ab. Die Einschreibung von Rotterdam vom 12. 6. 1907 z. B. umfaßte rund 5280 Kisten = 88 380 kg gebogenes und ungebogenes Material aus Borneo (Koetie und Bandjermasing) und Sumatra.

Bei den Londoner Nutzholzauktionen handelt es sich zum größten Teile um Massenzufuhren von skandinavischem und russischem Bau- und Zimmerholz, hauptsächlich von Tannen- und Fichtenholz, ferner um kanadisches Rottannenholz, alles roh behauen oder in Bretter geschnitten. Diese werden gewöhnlich an einem Tage versteigert, an einem zweiten Tage kommen zentralamerikanische Mahagoni- und Cederarten, afrikanisches Mahagoni in Blöcken und amerikanische Pappel, Eiche und Walnuß als Schnittware, außerdem geringere Mengen an ostindischen Hölzern an die Reihe.

Von den Holzbrokers im allgemeinen sind die für Mahagoni- und Kunsttischlerholz (cabinet wood) zu unterscheiden. Bei den Hölzern ist das Besichtigungsgeschäft sehr schwierig, wenn auch gewisse Standardmaße feststehen. Die Lose sind nach Stärkegruppen geordnet und innerhalb derselben Abteilungen nach der verschiedenen Länge vorgenommen. Die Maße sind für den Käufer verbindlich. Reklamationen werden nicht angenommen. Da es

1) Erdmann-König, Grundriß zur Warenkunde. S. 395.

sich hier meist um Käufe von Zehntausenden von Pfd. Sterl. oder um den Wert von ganzen Schiffsladungen handelt, wird hier nicht nur by cash, in barem Gelde, bezahlt, sondern es werden auch Accepte angenommen, die bis zu 6 Monaten laufen, aber auch nur nach genauester Prüfung durch die Verkäufer. Die Feuerversicherung trägt der Verkäufer nicht nur bis zum Abnahme- und Zahlungstermin, der 14 Tage beträgt, sondern 30 Tage lang vom Schluß der Auktion an gerechnet.

Die deutsche Möbelindustrie hat seit den siebziger Jahren mit zunehmendem Wohlstand und erleichtertem Seeverkehr mit Mittel- und Südamerika die selbständige Einfuhr ausländischer Nutzhölzer stark gefördert. Nußbaum, Mahagoni, Jakarandaholz, Ebenholz, daneben feine Nutzhölzer aus Kleinasien, besonders Cedern, und solche aus Indien, haben in Hamburg ihren für Deutschland sehr wichtigen Markt. Die Umsätze haben sich in stetig aufsteigender Linie bewegt, die Preise, bei zunehmender Knappheit des Materials, ebenfalls. Bis in die neunziger Jahre wogen die Seglerfrachten vor; sie litten oft an großer Unregelmäßigkeit und schadeten dadurch der Beteiligung an den Auktionen, die in Hamburg für derartige Edelhölzer abgehalten wurden. Jetzt sind die Dampferfrachten umfangreicher geworden, das Auktionssystem aber hat inzwischen sehr eingebüßt.

Die Auktionen waren nach englischem Muster eingeführt worden und hatten in erster Linie einen Rückhalt an einer aufblühenden Holzbearbeitungsindustrie in und um Hamburg, an Holzschneidereien, Fournierschleifereien und Fräsereien, an Bau- und Möbeltischlereien. Bei den größeren Händlern war jedoch nicht viel Meinung für den Auktionsverkauf vorhanden; die Importeure boten selbst die Hand zu freihändigen Kontrakten, und so überwiegen heute in Hamburg die Loco-Verkäufe, Verkäufe direkt ab Kai; auch Lieferungsverkäufe nach Beschreibung für schwimmende Ware kommen vor. Gerade bei den wertvollen Hölzern haben die freihändigen Verkäufe sehr zugenommen, es werden hier höhere Preise gezahlt als auf den Auktionen. So kommt es, daß heute nur noch 6—8 Auktionen nach Bedarf und Konjunktur abgehalten werden, in der Regel für Ware, die nicht anders abgesetzt wurde. Schon im Jahre 1901 wird berichtet, daß kaum mehr als ein Drittel der Hölzereinfuhr im Wege der Auktion abgesetzt wurde. Verkäufer sind gewöhnlich Importeure, die den Holzhandel nicht als Spezialgeschäft betreiben, sondern sich mit der Einfuhr verschiedener Erzeugnisse befassen. Sie lassen die Hölzer entweder durch Filialen im Ursprungslande aufkaufen,

wo sie durch Ausbeutungsgesellschaften in die Hafenstädte geliefert werden, oder nehmen gegen hohe Bevorschussung Konsignationsposten aus den Produktionsländern auf [1]). Die Auktionen übernehmen drei Hamburger Maklerfirmen. Die Führung bei den zwei- bis dreitägigen Auktionen und in der Fakturierung hat die Firma J. F. Müller & Sohn, welche das Allgemeine Mahagonilager, Transitlager für Hölzer, hält und die Vermessungsarbeiten leitet. Die Benachrichtigung über die Auktionen geschieht für die gewohnheitsmäßigen Käufer durch Zirkulare, die näheren Angaben über Länge, Breite, Dicke, Kubikinhalt oder Gewicht der Hölzer, den Namen des Schiffes, die Herkunft, auch den Namen des Verkäufers enthält der Katalog. Die Kavelinge bestehen aus ungefähr 10—15 Blöcken bei Edelhölzern, minderwertige Hölzer kommen auch als Schnittware heran. Das Bieten für die Käufer müssen Einkaufsmakler besorgen, auf deren Namen die Eintragungen erfolgen. Die übrigen Bestimmungen weichen von den Londoner etwas ab: die Feuerversicherung trägt der Verkäufer nur bis zur Abnahme der Ware, längstens bis zur Zahlungsfrist, die 14 Tage beträgt. Dagegen wird freies Lager noch acht Tage nach dem Zahlungstermine gewährt. Dem Einkaufsmakler zahlt der Verkäufer 1 Prozent, der Käufer 2—5 Prozent.

5. a) Piassava.

Dieser Bast, für Gärtnereizwecke und zur Besenfabrikation geeignet, kommt aus Afrika, besonders Süd-Nigeria und aus Brasilien und wird in Liverpool und London versteigert.

b) Kapok.

Kapok ist die baumwollartige, aber seidige Faser der Frucht einiger tropischer Malvaceen, der Wollbäume. Sie wird am vorzüglichsten auf den ostindischen Inseln gepflegt und kommt in rohem und gereinigtem Zustande in Einschreibungen zu Amsterdam auf den Markt. Die Einschreibung vom 4. 12. 1907 z. B. umfaßte 2972 Packen gereinigten und 219 Packen ungereinigten Kapok (der Packen zu durchschnittlich 41 kg gerechnet) in 25 verschiedenen Marken.

c) Schweinsborsten.

Der englische Borstenimport konzentriert sich in London und zwar zur Hauptsache in Auktionen [2]). Es kommen chinesische Borsten als Massen- und Stapelware, Calcuttaborsten als Qualitätsware zur Ver-

1) P. K. Schröter, Der Leipziger Nutzholzhandel, Diss. Leipz. 01, S. 64, 66 ff.
2) Alfred Markowitz, Der internationale Borstenhandel, Diss. Leipz. 1902, S. 82 f.

steigerung. Für die ersteren steht London mit Hamburg in scharfer Konkurrenz, vermag sich aber gerade wegen der straffen Konzentration des Angebots zu halten. Es sind meistens konsignierte Warenposten, die alle 14 Tage im Auftrag von Importeuren durch Makler versteigert werden. Die Makler teilen die Ware nach Herkunft und Qualität, d. h. nach bestimmten Standardmarken, in Lose; von diesen werden Proben zur Besichtigung vorgelegt. Die Auslieferung geschieht nach sofortiger oder bald darauf geleisteter Barzahlung. Es werden häufig Lose zurückgezogen, wenn das Gebot die Limite des Auftraggebers nicht erreicht. Solche Limitierungen sind besonders häufig bei Waren ostasiatischer Herkunft zu beobachten. Die Einkaufskosten sind, zumal wenn Kommissionäre benutzt werden, deren Kommission gewöhnlich 2 Prozent des Einkaufspreises beträgt, in London viel höher als in Hamburg und werden vom Großhandel getragen. Die Auktionen werden von Grossisten aus England, Amerika und Deutschland besucht, besonders von Leipzig aus. Leipzigs Borstenmesse, hauptsächlich für russische Ware eingerichtet, steht zu den Londoner Auktionen in einem ähnlichen Verhältnis wie die Rauchwarenmesse zu den Londoner Rauchwaren-Auktionen.

d) Elfenbein.

Die Londoner Quartalsauktionen (vom Januar an gerechnet) sind für den Welthandel noch immer wichtig, wenn auch die Auktionsverkäufe mehr und mehr zurückgehen. Es werden alle Sorten dort versteigert, solche von Ostindien, Zanzibar, Abessynien, Ägypten, Westafrika. Mit London konkurriert Liverpool, das ebenfalls Quartalsauktionen, stets eine Woche vor den Londoner, hat. Hinter den Auktionen steht eine kräftige Industrie, besonders für Messerhefte und Billardbälle. Die Preise pflegen von den Engländern, zum Schaden der deutschen Klaviertastenfabrikanten, immer sehr hoch gehalten, von den Amerikanern leicht getrieben zu werden. Deutschland sucht sich durch direkte Importe aus Gabun und Kamerun nach Hamburg unabhängiger zu machen; man behauptet, daß dadurch eine Ersparnis von 4 Prozent, des Betrags der Auktionskosten, einträte.

In Antwerpen bestehen ebenfalls Quartalsauktionen (vom Februar an gerechnet).

e) Perlmutter.

Die größten Mengen werden aus Australien und dem ostindischen Archipel geliefert; die ostindischen Sorten sind die besten. Außer-

dem handelt es sich um westindische, japanische, persische und ägyptische Ware. Das Hauptgeschäft ist in englischen Händen und in London konzentriert. Alle 2 Monate vereinigen sich ungefähr 9 Brokerfirmen zu den Versteigerungen von Perlmutter und Perlmutterschalen, gewisser anderer Muschelarten, Kaurimuscheln, Igelstacheln, Korossos- oder Elfenbeinnüssen. Angebot und Nachfrage sind hier sehr schwankend, Preislimitierungen engen häufig den Absatz ein.

f) Schildpatt.

Für dieses zur Hauptsache ostindische Produkt gibt es in Amsterdam und London maßgebende Auktionen. In London wiederholen sie sich alle 2 Monate mit einem Angebot von 7000—10000 lbs. und werden beschickt von den westindischen Inseln, besonders Cuba und Jamaica, ferner von Colombia und Colon, Zanzibar, Mauritius, Madagaskar, den Seychellen, Bombay, Ceylon, Singapore, Macassar und Australien.

Zweites Kapitel.

Großhandelsauktionen einheimischer Waren.

1. Holz.

In den behandelten Abschnitten sind Auktionen erwähnt worden, wie die von Wolle in den australisch-neuseeländischen und südafrikanischen Häfen, von Kaffee und Zinn in Batavia, von Indigo in Samarang und Calcutta, von Tee in Calcutta und Colombo, von Pelzen in Sydney, die für das betreffende Land als Auktionen einheimischer Erzeugnisse zu betrachten sind. Wenn diese bereits im 1. Kapitel angeführt sind, so ist das dadurch zu rechtfertigen, daß alle Großhandelsauktionen auf Europa bezogen werden und jene einheimischen Auktionen solche von Kolonialerzeugnissen und Institutionen weniger des einheimischen Absatzes als des Exporthandels sind. Die im zweiten Kapitel behandelten Auktionen sind aber solche von Waren, die der nationalen Wirtschaft entspringend zur Hauptsache einer nationalen Bedarfsbefriedigung dienen. Ihr Wirkungskreis hat sich allerdings schon vielfach über die nationalen Grenzen hinaus erweitert; der Schwerpunkt liegt aber im Inlande. Es sollen vor allem die deutschen Auktionen berücksichtigt werden, weil diese Art gerade in der deutschen Entwicklung besonders hervortritt.

Die Holzauktionen und die hierauf behandelten Weinauktionen sind schon älteren Datums und die Holzauktionen in jedem Lande üblich.

Holzversteigerungen kamen seit der Mitte des 18. Jahrhunderts auf, zuerst für Windbruchholz und Reisig, das den Transport nach den Holzgärten und Märkten nicht mehr lohnte, später auch für Holz auf dem Stamme und für Klafterholz. Die fürstlichen Kammern glaubten durch Versteigerungen ihren Besitz besser nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen, d. h. nach denen des größtmöglichen Vorteils, ausbeuten zu können. Die preußisch-brandenburgische Polizeiordnung von 1688 [1]) gibt als weiteren Grund der Einführung von Holzauktionen an, daß „wegen der ungleichen Art des Holzkaufs in den Ämtern der Anschlag des Holzes in gewisser Tax" nicht möglich sei. Im allgemeinen will man durch die Auktionen dem Holzwucher begegnen [2]). Die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts ist voll von Verordnungen über die Anwendung der Versteigerung. In Sachsen scheint die erste fiskalische Holzversteigerung im Jahre 1780 gewesen zu sein [3]). In Bayern wird die Versteigerungsform durch das Mandat vom 31. 10. 1786 eingeführt [4]). Hier wird schon für die Beweglichkeit der Holztaxe Sorge getragen: es solle stets eine Vergleichung mit den Holzpreisen in den Privat- und Stiftungshölzern und im angrenzenden Auslande vorgenommen werden. Die Aufstellung von Taxen ist aus dem Anweisungssystem übernommen worden und ist auch bei den Privatversteigerungen in Übung.

Die Triersche Forstordnung von 1786 [5]) nimmt schon Rücksicht auf die Versteigerungen von Holländer Floßholz und deren genügende Bekanntmachung in den Nachrichtsblättern mit der Angabe der Bedingungen. Der Ankäufer hat hier den Hieb auf eigene Kosten durch beeidigte Holzhauer besorgen zu lassen. Dieser „Blockverkauf" und die Abholzung durch die Käufer ist noch in Frankreich üblich [6]), in Württemberg und Baden noch in Ausnahmefällen. Da hierbei leicht Unterschleife vorkommen und die übrige Holzung leidet, ist der Abhieb durch die Forstverwaltung schon früh in vielen Staaten die durchaus übliche Form geworden. Nur Korbweidenanlagen werden noch heute zum Selbstschnitt versteigert.

Dagegen kommt der sogenannte Offertverkauf, Verkauf von Holz auf dem Stamme, vor dem Einschlag durch die Forstver-

1) Mylius, kgl. Preuß. und brandenbg. Landesordnungen.

2) Hdwb. d. St. u. Forsten, S. 1131.

3) Codex Augusteus, gesammelt von Joh. Christ. Lünig, Leipz. 1724. Contin. II, II. Abteilg. (6 Bd.) S. 323.

4) Meyr, III 296.

5) Bergius, XI 281, §§. 48, 58, 70—73.

6) K. Rau, Grundzüge der Finanzwissenschaft, Leipzig und Heidelberg 1864. I. S. 206. A. Wagner, Finanzwissenschaft I, Leipz. 1883. S. 594.

waltung noch in Österreich [1]), Preußen, Schwarzburg-Sondershausen vor. Der Offertverkauf ist eine Abart des Submissionsverkaufes, also der Versteigerung mit schriftlicher Gebotslegung, oder des schriftlichen Aufstreichs, wie es in Süddeutschland heißt. Er bringt für den Abnehmer mancherlei Unzuträglichkeiten mit sich, z. B. daß der Einschlag oft größer ausfällt als das taxierte Ausgebotsquantum, und daß der Käufer verbunden ist, den Mehranfall zu dem Gebotspreise anzunehmen; in Schwarzburg-Sondershausen bleibt der Bieter 10 Tage lang an sein Gebot gebunden; darüber versäumt er leicht günstigere Einkaufsgelegenheiten oder bleibt schließlich unversorgt.

Der schriftliche Aufstreich wurde in den 80er Jahren vielfach an die Stelle der Auktionen gesetzt, wo es sich um sogenannte Handelshölzer, Langholz im Massenangebot für den Bedarf der Großhändler, handelte. Mit der zunehmenden Beteiligung der Großhändler und der Beherrschung der Holzauktionen durch diese war die Ringbildung stark eingerissen; die Interessenten traten zu momentanen Bietungsgesellschaften zusammen, schickten aber nur einen unter sich als Bieter vor, um die gegenseitige Konkurrenz zu unterbinden, und teilten nach der Auktion das billig ersteigerte Quantum unter sich; man nannte sie Kipper, im Hannoverschen Dremmler. Die Erlöse der Forstverwaltungen blieben auf diese Art sehr bescheiden. Durch die Submissionen hoffte man dem abzuhelfen. Für große Mengen und bei kaufkräftigem, vorwiegend aus Händlern zusammengesetztem Bieterkreis bewährte sich das Verfahren. In den 90er Jahren nahmen die Submissionen neben den Auktionen einen großen Raum ein. Aus den Kreisen der Säge- und Schleifwerkbesitzer, besonders der kleineren Abnehmer des Schwarzwaldes, drangen jedoch viele Klagen, da sie vom Verkehrsstrome unberührter und mit dem großen Markte unbekannter wären. Der Markt hätte für sie etwas Undurchsichtiges, die Konkurrenz wäre nicht vollkommen öffentlich, der Erwerb von Holz würde ihnen geradezu unterbunden. Andererseits hinderten die Submissionen die heimliche Ringbildung durchaus nicht immer; die Großhändler waren vielfach selbst Feinde der Neuerung. Der Verein von Holzinteressenten Südwestdeutschlands ist 1899 als Gegenmaßregel gegen die Submissionen gegründet worden. So ist man im Anfang des 20. Jahrhunderts auf zahllose Interesseneingaben hin zum größten Teile von den Submissionen wieder zurückgekommen. Sie bestehen

---

1) Schröter, S. 34 f.

in Preußen noch für Grubenhölzer und Holz auf dem Stamme, in Sachsen kommen sie fast gar nicht mehr vor. Die Eröffnung der Gebote erfolgt in öffentlichem Termine [1]).

Unter der Hand wird im Gegensatz zu den neueren Gewohnheiten privater Waldbesitzer, staatlicherseits selten verkauft, in Süddeutschland öfters vor den Auktionen, nirgends aber während der Auktion. In Freiburg, Heilbronn usw. ist der freihändige Aufkauf geringerer dünner Stämme durch auswärtige Holzstoff- und Cellulose-Fabriken gestattet. Von diesen werden verhältnismäßig höhere Preise gezahlt, als die Auktion sie durchschnittlich ergeben würde. In den kgl. preußischen Oberförstereien Elsterwerda und Liebenwerda in der Provinz Sachsen kommt freihändige Abgabe vor: bei den geringsten Sortimenten Brennholz (Stöcke und Reisig) an ärmere Leute, bei Birkenreisig an Besenbinder, beides zur Taxe, schließlich bei Eichen in Stämmen an Windmüller, wenn diese Unglück mit der Welle gehabt haben; diese haben außer der Taxe einen Zuschlag zu zahlen, die Differenz zwischen der Taxe und den auf der Auktion erzielten Durchschnittspreisen. Im allgemeinen muß in Preußen bei freihändiger Abgabe der Durchschnittsauktionspreis so gewählt werden, daß er mindestens 10 Prozent über der Taxe steht [2]).

Auch die alten Holzgärten und -Höfe verschwanden nach und nach im 19. Jahrhundert; bis in das letzte Viertel des 19. Jahrhunderts bestanden jedoch noch einige in Bayern, Württemberg und Sachsen. Die alten Holzgerechtigkeiten und Anweisungsrechte sind fast gänzlich abgelöst. Die Versteigerung in mündlichem Aufstrich ist überall die Regel. Sie ist „der Verkaufsmodus des intensivsten Betriebes bei guten und zahlreichen Verkehrsmitteln.“ Die Versteigerungen in den waldreichen Gegenden Deutschlands sind Holzmärkte großen Stils geworden und dienen nicht nur der Versorgung direkter Konsumenten, sondern von Sägewerken, Bau- und Tischlerhandwerkern, Papier- und Cellulose-Fabriken, Flössern und Holzgrossisten. Dies gilt besonders von denjenigen vom Staate, dann auch von den von Gemeinden abgehaltenen Auktionen, aber auch Private mit großem Waldbesitz wie der Fürst von Fürstenberg veranstalten Auktionen, die jenen Zweck erfüllen.

---

1) Verfügung des Minist. der Landw. v. 10. III. 1898, cit. bei E. Schlieckmann, Handbuch der Staatsforstverwaltung in Preußen, Berlin 1900, S. 572.

2) § 27 der Geschäftsanweisung für Oberförster in den Kgl. Preuß. Staatsforsten von 1870.

Im letzten Vierteljahrhundert hat man besonders auf die Produktion von Nutzholz gesehen. Es kann nicht genug für den Bedarf der Sägewerke herangeschafft werden. In Sachsen reicht der jährliche Schlag bei weitem nicht zu, wenn rationelle Waldwirtschaft betrieben werden soll. Es wird böhmisches, österreichisches, galizisches und rumänisches Material in großen Mengen gebraucht, im Norden Deutschlands skandinavisches und finnisches Holz, am Rhein amerikanische Ware. Auf den deutschen Auktionen findet man heute mehr Rücksicht auf die Güte des Holzes genommen als früher; im allgemeinen aber ist man auf Quantitätsproduktion angewiesen; es wird möglichste „Deckung des Marktes" angestrebt. Dabei sind die Lokalbedürfnisse nie außer acht zu lassen.

Da die Privatversteigerungen in der Art der fiskalischen abgehalten werden, ist die Gestaltung der letzteren vor allem ins Auge zu fassen: in Preußen liegt den Holzversteigerungen die Geschäftsanweisung für die Oberförster der kgl. preußischen Staatsforsten vom 4. 6. 1870 [1]), modifiziert durch die ministerielle Verfügung vom 12. 6. 1899 über die Holzversteigerungsverhandlungen und Bedingungen [2]) zu Grunde, in Sachsen die Bedingungen für Holzversteigerungen in den kgl. sächsischen Staatsforsten in der Fassung der Generalverordnung vom 28. 11. 1900.

Die Holzverwertung liegt dem Revierverwalter, also fast immer dem Oberförster ob. Eine seiner Hauptaufgaben ist, sich über die Bedürfnisse des Publikums zu informieren (§ 32 der preußischen Geschäftsanweisung). Danach richtet er die Art, Zahl und Größe der Auktionen ein. Die Hauptauktionen finden im Winter statt und zwar gewöhnlich dann, wenn soviel Schläge (in Sachsen Abpostungen genannt) fertig sind, daß es sich lohnt, eine Auktion abzuhalten. So gibt es bei wesentlicher Berücksichtigung des Lokalbedarfs in stark bevölkerten Gegenden und bei starkem Einschlag monatlich 1—3 Auktionen in einem Schutzbezirk, in waldärmeren Gegenden, oder wenn Handelshölzer vorwiegen, im Winter meist 2 Auktionen für jeden Schutzbezirk. Oft verkauft man aber auch den Einschlag mehrerer Schutzbezirke zusammen oder eines ganzen Reviers auf einmal. Auch Massenauktionen mehrerer Oberförstereien, in Sachsen eines Forstbezirks (= 10 Revierverwaltungen), sind unter Umständen erlaubt und gebräuchlich, wo eine Konzentration des Angebots für

---

1) Handbuch der Gesetzgebung in Preußen und dem Deutschen Reich, hrsg. v. Hugo de Grais: W. Schultz, die Forstwissenschaft, Berlin 1903, S. 109 ff.

2) A. a. O., S. 186.

Großhändler erzielt werden soll. (In Württemberg besteht diese Art seit 1900).

Im allgemeinen verkauft aber jede Oberförsterei ihren Einschlag für sich. Sie unterscheidet erstens zwischen Nutz- und Brennholzauktionen. Große Nutz- und Brennholzauktionen werden getrennt, kleinere legt man in der Weise zusammen, daß das Nutzholz vormittags, das Brennholz nachmittags versteigert wird. Ferner sind Holzversteigerungen entweder mit beschränkter oder mit freier Konkurrenz anzusetzen (§ 32). Die ersteren sind zur Befriedigung des häuslichen Bedarfs der Selbstkonsumenten, insbesondere unbemittelter Einwohner bestimmt, sollen nur kleine Lose bis zu 1 cbm herab von Knüppel-, Reiser- und Stockholz umfassen und zweimal im Winter wie auch einige Male im Sommer stattfinden. Die Versteigerungen mit freier Konkurrenz sind den Verhältnissen entsprechend anzuberaumen; wenn nicht nur Handelshölzer vorhanden sind, können kleine Lose vor den Handelslosen versteigert werden. So auch in Bayern für die einheimischen kleinen Sägemüller. Manchmal werden erst nach offenbarer Dekung des Bedarfs der kleinen Verbraucher Handelslose gebildet.

Der Versteigerung werden Taxen zu Grunde gelegt, die von 6 zu 6 Jahren erneuert werden, und zwar haben alle Oberförstereien mit ähnlichen Holzsortimenten und Absatzverhältnissen dieselben Taxen, zuweilen also ein Regierungsbezirk, oder ein Forstinspektionsbezirk oder 2—8 Oberförstereien. Die Taxe wird als Durchschnitt der Durchschnittspreise jedes Sortiments in den letzten 6 Jahren berechnet. Sie dient weniger den Käufern als den Revierverwaltern zum Anhaltspunkt, ferner als Ausrufspreis. Vielfach ertönt die Klage, daß eine solche starre Taxe zu wenig der Marktlage entspräche; die folgenden 6 Jahre beruhten auf dem Durchschnitt vergangener 6 Jahre. Der Verein von Holzinteressenten Südwestdeutschlands (Sitz Straßburg) verlangte 1901 eine Kommission von Holzinteressenten zur Mitwirkung bei der Bildung der Forsttaxe. Darauf läßt sich der Staat natürlich nicht ein und führt ins Feld, daß die Taxe ein festes Element in dem Sturme der Leidenschaften sei, der gerade auf Holzauktionen leicht entstünde, da ein ziemlich verschieden zusammengesetztes Publikum sich um den Besitz der Lose streite; außerdem werde genug Spielraum unterhalb der Taxe zum Bieten gewährt.

Das eingeschlagene Nutz- und Brennholz ist in getrennten Nummer- und Anweisebüchern oder Listen eingetragen. Die einzelnen Rubriken geben den Distrikt, die Abteilung, die Position des

Hauungsplanes und die Hiebart an, ferner die einzelnen Nummern des Holzes, Länge, Durchmesser, Zahl usw. Diese Nummerlisten dienen zugleich als Protokollisten und nehmen in besonderen Rubriken die Namen und den Wohnort der Käufer der einzelnen Nummern oder Lose auf, ferner die Kaufpreise, den Termin der Überweisung und die Nummer des Holzverabfolgezettels.

Die Einteilung der Hölzer ist nach Holzarten oder Sortimenten und nach Stärkeklassen vorgenommen (in der kgl. preußischen Oberförsterei Schkeuditz gibt es z. B. 53 Nutzholz-, 9 Brennholzsortimente, im Königreich Sachsen 13 Nutzholz-, 5 Brennholz- und 1 Nebennutzungskapitel). Die niedrigste Klasse enthält gewöhnlich die Stämme bis zu einem halben fm. Kubikinhalt, die folgenden bis zu 2, 3, 4 und mehr fm. Es dürfen nur Hölzer derselben Taxklasse in ein Los gebracht werden. Die Größe der Lose richtet sich ganz nach den Bedürfnissen des Marktes. Im allgemeinen umfassen die Lose der stärkeren Klassen eine geringere, die der Klassen aus dünnen Stämmen eine größere Stückzahl. Wo sich viele Händler an den Auktionen beteiligen, gibt es Lose von Tausenden von Stämmen; wertvolle Stämme hingegen werden einzeln ausgeboten.

Die Rundhölzer (Bau- und Nutzhölzer) werden mit der Rinde verkauft und gemessen. Ausnahmen kommen nur in Nadelholzrevieren vor, wo die Stämme wegen der Borkenkäfergefahr entrindet werden müssen. In anderen Staaten wird die Messung ohne Rinde am Mittendurchmesser vorgenommen oder ganz ohne Rinde verkauft, wenn diese zu Gerbzwecken versteigert werden soll. Das Brennholz wird nur nach Schichtmassen in Raummetern sortiert.

Der Einschlag der zu einer Auktion in Aussicht genommenen Menge, nebst der Vermessung und Sortierung soll acht Tage vor der Auktion beendet sein. Schon etwas vorher beginnt man mit den Bekanntmachungen in Amts- und Kreisblättern und in Holzverkaufs-Anzeigern. Sie werden meist dreimal eingerückt. Zwischen der Publikation und der Auktion findet eine beliebige Besichtigung statt; die Förster haben die Kaufliebhaber auf Wunsch zum Schlage zu begleiten und ihnen Auskunft zu geben. Kataloge mit Angabe der Taxe gibt es nicht, die Kaufliebhaber können jedoch in Sachsen auf Antrag Forstregisterauszüge über alle Einzelheiten erlangen. Die Versteigerungen selbst finden meist in geeigneten Gasthöfen, seltener im Schlage selbst statt, das letztere bei alten wertvollen Beständen, wo Besichtigung nötig ist.

Der Oberförster oder Forstmeister leitet die Versteigerung mit der Verlesung der Bedingungen ein. Den Ausruf jedes Loses besorgt gewöhnlich der Förster, der den betreffenden Schutzbezirk unter sich hat. Die Gebote haben entweder für die Einheit oder, wie es meistens geschieht, für das gesamte Verkaufslos zu erfolgen. Der Förster setzt mit der Taxe als Ausrufspreis ein. Die Bieter antworten darauf mit meist viel niedrigeren Geboten, die oft bis unter 50 Prozent der Taxe gehen. Steigerungen werden nur berücksichtigt, wenn sie ein Gebot im Betrage bis zu 15 Mark um volle 20 Pfennige, von 15—150 Mark um volle 50 Pfennige, von 150—300 um eine volle Mark, von über 300 Mark um volle 3 Mark übersteigen. Der Zuschlag steht im Ermessen des Oberförsters, er erteilt ihn aber erst dann auf das Meistgebot, wenn die Untergrenze von 10 Prozent unter der Taxe erreicht ist; in manchen Fällen, wenn die Taxe dem Werte des Holzes in dem betreffenden Jahre nicht genau entspricht, darf auch bis 20 Prozent unter die Taxe gegangen werden. In flotten Geschäftszeiten wird die Taxe fast immer erreicht und auch überschritten. Der Zuschlag wird nach dreimaligem Ausrufd es Höchstgebots erteilt. Der Ersteher hat Namen und Wohnort zu nennen. Das Protokoll führt der Oberförster, das Gegenprotokoll über Preise, Ersteher und Nummer des Holzverabfolgezettels der Forstkassenrendant, welcher auch die Einziehung der Kaufgelder besorgt. Der Förster macht die entsprechenden Notizen in sein Nummernbuch und hat danach später die Abfuhr zu kontrollieren. Der Käufer hat auf Verlangen seine Unterschrift in das Protokoll einzutragen.

Durch den Zuschlag geht die Gefahr des Verlustes, des Untergangs und der Verschlechterung des verkauften Holzes auf die Käufer über, in Sachsen erst nach der Anweisung oder Übergabe des Holzes, die allerdings meist schon am Tage der Versteigerung oder spätestens 3 Tage danach erfolgt. Für die bei den einzelnen Verkaufslosen angegebenen Mengen und Maße und für den mangelfreien Zustand des Holzes leistet der Fiskus keine Gewähr; Anfechtung ist nicht gestattet.

Nach der Versteigerung werden die für die einzelnen Sortimente erlangten Durchschnittspreise sofort von der Forstverwaltung berechnet und den angrenzenden, gleichen oder ähnlichen Absatzverhältnissen unterworfenen Revierverwaltungen mitgeteilt. In Preußen werden über die Holzverkaufsergebnisse auf bestimmten Formularen Berichte an die Landwirtschaftskammern geschickt.

Sofortige Bezahlung ist Regel. Die Auslieferung des Holzes

erfolgt erst nach geleisteter Zahlung. Eine Zahlungsfrist von 4 bis 6 Wochen, in Preußen, kann gewährt werden. Wird die Zahlung verzögert, aber noch bis zum 30. Tage nach dem Fälligkeitstermin geleistet, so sollen Verzugszinsen nicht berechnet werden. Rückstände unter 300 Mark bleiben zinsfrei. Bei größeren Handelsholzversteigerungen kommen sehr häufig längere Zahlungsfristen vor, falls der Gesamtbetrag der ersteigerten Lose 500 Mark erreicht hat und eine Anzahlung von 25 Prozent, bei Rot- und Weißbuchen von 50 Prozent, in barem Gelde oder in sicheren Wertpapieren, Sparkassenbüchern oder Wechseln hinterlegt worden ist. Der Rest ist, zinsfrei, bis zum Schluß des Rechnungsjahres (31. März) zu zahlen. Ist eine längere Zahlungsfrist gewährt, so werden Verzugszinsen berechnet. Kaufbeträge über 5000 Mark können an die Regierungshauptkassen oder an die Generalstaatskasse in Berlin in bar oder durch Giro-Überweisung bezahlt werden. Bei nicht pünktlicher Zahlung kann ohne weiteres Wiederversteigerung oder zwangsweise Beitreibung des Kaufgeldes vorgenommen werden.

Nach Aushändigung des Holzverabfolgezettels, in Sachsen des Anweisescheins, der den Quittungsvermerk enthält, darf die Abfuhr vor sich gehen. Es ist dafür eine bestimmte Frist vorgeschrieben, in Sachsen 6 Monate, die zwar verlängert werden kann, aber wenn sie nicht eingehalten wird, Strafen und schließliche Wiederversteigerung zur Folge hat. Die endgültige Abfuhr darf nur gegen Rückgabe des Holzverabfolgezettels an den Förster erfolgen. So dient dieser Zettel zur Quittungsleistung, als Legitimation des Holzempfängers für den Holzempfang und zur Autorisation des Forstschutzbeamten für die anzuweisenden und angewiesenen Mengen (§ 22 der Geschäftsanweisung).

Schon vor der Zahlung des Kaufpreises können den Käufern von Holz, in Preußen bei einem Steigerpreise von mindestens 500 Mark, sowie denjenigen, mit welchen im voraus bereits für eine Anzahl von Versteigerungen besondere Vereinbarung getroffen ist, die Holzverabfolgezettel ausgehändigt werden, wenn die Käufer nachweisen, daß sie eine Sicherheit in der Höhe des Kaufpreises in kautionsfähigen Wertpapieren, Sparkassenbüchern oder Wechseln hinterlegt haben. Die Zettel erhalten dann den Vermerk der Forstkasse: „Kreditiert auf Grund der geleisteten Sicherheit von x Mark.“ Der Käufer kann Sicherheit für mehrere Reviere zusammen oder für den ganzen Regierungsbezirk in einer Summe bestellen. In diesem Falle kann ihm ein Holzkreditbuch über das gesamte Faustpfand ausgefertigt werden. Holzkreditbücher werden aber für regel-

mäßige Käufer auch schon für 1 Revier angelegt. Es wird bis zur Höhe des hinterlegten Wertes kreditiert.

Die Einrichtung der Holzkreditbücher wird von Händlern sehr stark in Anspruch genommen. Auch in Süddeutschland ist die Kreditierung bis zu 12 Monaten üblich. Einerseits ist diese Vergünstigung sehr gesucht und bewirkt für die Forstkasse entschieden vorteilhaftere Preise; andererseits erfährt das sogenannte „Borgsystem", aus Interessentenkreisen selbst, scharfe Kritik. Aber es ist klar, daß sich der Staat zahlungsfähige, regelmäßige Abnehmer möglichst zu erhalten und inländischen Bedarf so gut wie möglich durch inländisches Angebot zu decken sucht.

Staat und Gemeinden haben an der allgemeinen aufsteigenden Konjunktur stetig teilgenommen und die Taxen kontinuierlich heraufsetzen können. Die Forstverwaltungen halten sich dafür in steter Fühlung mit den Käufern. In erster Linie wird in der Aufzucht auf die im Handel gangbarsten Sorten Rücksicht genommen, ferner in der Bildung der Lose und der Konzentration des Angebots. Im Erzgebirge werden manche Auktionen mit 5000 fm Nutzholz beschickt, und man geht dort mehr und mehr dazu über, die Versteigerungen größerer Massen an Eisenbahnknotenpunkten abzuhalten, um Käufer aus fernen Gegenden heranzuziehen und auch durch die Vermehrung der Konkurrenz die Ringbildung der einheimischen Käufer zu durchbrechen. In Berlin, München, Prag bestehen unmittelbar vor den Toren der Stadt in den großen Auktionen solche Mittelpunkte des Holzhandels.

Die Beherrschung der Holzauktionen durch die Großhändler in vielen Gegenden, besonders in Süddeutschland, hat zu einem erbitterten Kampfe zwischen dem Handwerk und dem Großkapital geführt. Viele Bau- und Zimmerleute und Tischler kommen gar nicht zur Erwerbung von Losen, da sie durch Fabrikanten und Großhändler überboten werden. Die kleinen Sägewerke im Gebirge, in Bayern, Württemberg und Baden können nur ein mäßiges, ziemlich gleichbleibendes Quantum verarbeiten, brauchen aber für den Bedarf ihrer nächsten Abnehmer verschiedene Sortimente in kleinen Mengen. In Württemberg z. B. war bis 1887 die Einteilung der Lose so, daß sämtliche Klassen, gute und Ausschußhölzer in Losen verschiedenen Umfangs vereinigt waren, während jetzt überall, zum Nachteil der altväterischen Sägeindustrie z. B. des Enz- und Nagoldtales, die Lose streng nach Größenklassen getrennt gehalten sind. Die Sägemüller können ein ganzes Los oft nicht gebrauchen und müssen sich nun Teilhaber suchen, während

die Flößer und Händler aus der Ebene und dem Ausland mit Leichtigkeit ein oder mehrere ganze Lose ersteigern können. Diese verteuern ihnen die Preise so, daß sie ihr Kontingent unnötig einschränken müssen, oder, während sie doch an der Quelle sitzen, manchmal überhaupt nichts bekommen, sodaß viele Sägewerke im Walde ihren Betrieb eingestellt haben. Die Industrie ist mehr in die Ebene, in die Nähe der großen Verkehrszentren gerückt, und der Staat, der im Anfang des 19. Jahrhunderts noch den Abnehmer sein Holz selbst hauen ließ, kommt der Industrie an vielen Stellen mit wohl zubereiteten Sortimenten entgegen, ihr dadurch Reise- und Frachtspesen ersparend.

Im großen Ganzen jedoch sind die Holzauktionen noch der Typus der Versteigerungen, die unmittelbar am Produktionsorte selbst abgehalten werden.

Mit den Holzversteigerungen verbunden oder getrennt werden häufig Rindenversteigerungen abgehalten. Sie kommen schon Ende des 18. Jahrhunderts mit den ersten Holzversteigerungen vor. Sie sind besonders am Rhein, wo es viele Eichenschälwaldungen gibt, und in Süddeutschland häufig, hier auch für Fichten- und Tannenrinde. In Heilbronn fanden von 1859—1898 sehr bedeutende Rindenversteigerungen, gewöhnlich kurz vor dem Ledermarkt im Februar, statt, neben kleineren rein örtlichen Versteigerungen am Produktionsorte selbst. Sie wurden von der Königlichen Forstdirektion eingerichtet, von Staat, Gemeinden und Privaten beschickt. Mit dem Eindringen fremder Gerbstoffe, welche die deutsche Rinde entwerteten, wurde die Beschickung geringer und hörte schließlich ganz auf. Eine andere Zentrale, für die Pfalz, ist Kaiserslautern. Hier wurde einmal der Submissionsweg eingeschlagen, aber nach heftiger Opposition wieder aufgegeben. In Koblenz und Trier finden ebenfalls bedeutende Rindenversteigerungen statt.

2. Wein.

In Amsterdam, Hamburg, Berlin, Frankfurt, Leipzig und anderen Großstädten werden in großem Umfange, in den beiden erstgenannten Städten sogar fast täglich, Weinauktionen abgehalten, die der Schrecken des soliden Weinhandels sind. Denn sie gewöhnen das Publikum an billigen Erwerb oft hochwertiger Weine oder züchten den Geschmack für leichte billige Ware, die aber in den Auktionen weit über Wert abgesetzt wird. Diese Auktionen sind fast ausnahmslos solche von Flaschenweinen, deren Herkunft, Qualität und Abzugszeit nicht immer feststeht; sie stammen fast

regelmäßig aus Konkursen und Liquidationen von Weinhandlungen, auch des Auslands, oder sollen zur Räumung von großen Lagern in Fällen des Geldbedarfs bei Neuanschaffungen oder von unanbringlichen Quantitäten auf eigene Rechnung spekulierender Weinkommissionäre versteigert werden. Gegen den Mißbrauch mit diesen Auktionen vorzugehen, bieten die Vorschriften für den Geschäftsbetrieb der Versteigerer noch keine genügende Handhabe.

Ganz etwas anderes ist es mit den großen fässerweisen Versteigerungen in den deutschen Weinbaugebieten durch die Produzenten selbst, wo durch die Auktion ein Preis erstmalig geschaffen werden soll. Die Produzentenversteigerungen gehen auf das 18. Jahrhundert zurück [1]). Die Trierer Weinversteigerungen von Weingutsbesitzern der Mosel sollen im Jahre 1765 begonnen haben [2]). Eher als diese aber haben sich die Rheinweinversteigerungen zu einer für den Großhandel wichtigen Einrichtung ausgebildet. Moselwein wurde erst in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts ein als solcher im Welthandel geschätztes Produkt, und erst im letzten Jahrzehnt fangen die zum Teil vorzüglichen Kreszenzen der Saar, Ruwer und Ahr an, unter eigenem Namen in die Welt hinaus zu gehen. Größere Weingutsbesitzer sehen immer mehr auf den Anbau bester Qualitäten; für diese wird der Auktionsvertrieb bevorzugt.

Das freihändige Geschäft wiegt für den Absatz des Weins aus erster Hand im allgemeinen vor; Weinhändler und Kommissionäre stellen sich zum Aufkauf bei den Produzenten ein, oder diese liefern an feste Kundschaft, meistens Großhandelsfirmen in den Weinbaugegenden, von welchen die Weinhandelsgeschäfte oder die Konsumenten kaufen. Auf den großen Trierer Weinversteigerungen wurden 1896 noch nicht 2 Prozent der Mosel- und Saarproduktion gesammelt [3]); in den letzten Jahren wird von zunehmendem Freihandgeschäft an der Mosel berichtet.

Aber von den größeren Weingutsbesitzern pflegen sehr viele alljährlich 10—80 Stück bez. Fuder in Auktion zu bringen, und viele kleinere Weinbauern schließen sich an. Das ist in den wichtigsten Weinbaugebieten üblich, im Rheingau, in Rheinhessen, in der Pfalz, an der Mosel (Saar und Ruwer) und auch zum Teil in Franken. Es gibt 4 Arten von Weinversteigerungen: die Domanial-Weinversteigerungen, die Versteigerungen einzelner Weingutsbe-

1) Ludovici, Kaufm. Lexikon, u. Gabelung.

2) Köln. Volkszeitung, Sammelnummer von Weinversteigerungsanzeigen und -berichten in der ersten Hälfte des Jahres 1906.

3) H. K. B. von Trier 1896, S. 19.

sitzer, unter denen wieder die der alten fürstlichen und gräflichen Besitztümer und die der großen und edlen Gemarkungen hervorragen, die Versteigerungen der Vereinigungen von Weingutsbesitzern und die Versteigerungen der Winzervereine und -Genossenschaften. Sie tragen infolge des verschieden großen und guten Angebots und der verschiedenen Zusammensetzung der Käufer ein ganz verschiedenes Gepräge. Die Abhaltung von Einzelversteigerungen ist noch durchaus im Schwange; im letzten Vierteljahrhundert des 19. Jahrhunderts jedoch haben mehrfach Zusammenschlüsse der einzelnen Weingutsbesitzer zu freien oder eingetragenen Vereinigungen stattgefunden; der neuesten Entwicklung gehören die Auktionen der Winzervereine an.

Über diese letzteren ist einiges Nähere zu sagen. In allen Weingauen bestehen jetzt Winzergenossenschaften, zum Teil als Produktions-, zum Teil als Absatzgenossenschaften, zum Teil vereinigen sie beide Zwecke. Anfänglich pflegten sie fast alle den Detailabsatz und gerieten deshalb mit dem Weinhandel, als dessen Konkurrenten sie alsbald galten, in unangenehme Differenzen, ja sogar in Verruf, nicht ohne Schaden dabei zu nehmen. Winzer sind auch als Genossenschaften keine geschulten Kaufleute; Winzergemarkungen sind selten die besten Lagen, die Pflege des Weins in geeigneten Kellereien mangelte fast überall, die einkommenden Preise entsprachen dem Aufwande an Geld und Mühe nicht. Es wurde nun Massenabsatz durch die Genossenschaftsverbände an Zentralverkaufsstellen versucht. Das Fiasko der 1905 aus der Zentralverkaufsgenossenschaft Rheingauer Winzer-Vereine hervorgegangenen Zentralverkaufsgesellschaft Deutscher Winzervereine mit ihrer Zentralverkaufsstelle in Eltville a. Rh., das an der mangelhaften Organisation und Leitung lag, ist bekannt. Versteigerungen hält diese Verkaufsstelle nicht ab [1]). Einige Winzervereine des Rheingaues, die das Vertragsverhältnis mit der Eltviller Zentrale lösten, gingen zu selbständigen Versteigerungen über, und das Versteigerungssystem fand bei den Winzervereinen mehr und mehr Eingang. Ober- und Niederingelheim (Rheinhessen), die 3 Winzergenossenschaften in Hallgarten (Rheingau), die im Volksmund als „Engländer", „Buren" und „Deutsche" bezeichnet werden, Niederwalluf, Rauenthal, Hattenheim, Hochheim, Winkel, Lorchhausen, Oestrich, Erbach, Aßmannshausen, alle im Rheingau, Bingen, Büdes-

1) Das wird fälschlich behauptet von Emanuel Kayser, Weinbau und Winzer im Rheingau, Jhrb. f. Ges., Verw. u. Volksw., her. von Schmoller, 31. Jhrgg. 4. Heft 1907, S. 192, 193.

heim in Rheinhessen, Deidesheim, Königsbach, Ungstein, Gimmeldingen in der Rheinpfalz u. a. haben bereits einen guten Klang. Auch Baden und Elsaß-Lothringen folgten dem anregenden Beispiel. An der Mosel, am Mittelrhein und an der Ahr sind die Winzervereine noch stark dem Detailhandel ergeben, aber Veranstaltungen wie die „Geschäftsstelle der Vereinigten Winzergenossenschaften des Ahr- und Rheintals“ (Sitz: Ahrweiler), welcher 31 Winzervereine angeschlossen sind, machen Propaganda für den Engros- und Auktionsvertrieb. Verschiedene einzelne Winzervereine geben wie diese vereinigten Genossenschaften auf ihren Auktionskatalogen ausdrücklich als Prinzip an: „kein Detailverkauf“, d. h. direkte Konsumenten können sich, wie auf anderen Auktionen auch, beteiligen, aber nur für die ausgebotenen Losgrößen, die, im Gegensatz zu früher, jetzt durchschnittlich 1/2 Stück (ca. 600 l) darstellen. Die Qualität ließ noch öfters zu wünschen übrig [1]). Aber in den letzten Jahren hat sich der ganze Zuschnitt der Winzervereinsauktionen so gebessert, daß sie auch von größeren Händlern aufgesucht werden.

Abgesehen von der soeben genannten Vereinigung sind die Auktionen abhaltenden Winzervereine lokale Absatzgenossenschaften. Auch die meisten Weingutsbesitzervereinigungen wie die Hallgartener, Geisenheimer, Oestricher, Rüdesheimer, Lorcher, Kreuznacher usw. sind lokale Vereinigungen von 5—10 Weingutsbesitzern, die unter denselben Bedingungen zu liefern und zu verkaufen sich verpflichtet haben.

Die bedeutendsten und zugleich interlokalen Vereinigungen von Weingutsbesitzern sind die der Rheingauer Weingutsbesitzer, der Verein der Naturweinversteigerer der Rheinpfalz (Mittelhaardt), und die drei Konsortien, welche in Trier im Katholischen Bürgerverein in jedem Frühjahr ihre Weine zur Versteigerung bringen. Der ersteren gehören 26 Mitglieder an, darunter die Königl. Preuß. Domäne, die in Rüdesheim und Eberbach versteigert, und die Königliche Lehranstalt für Wein-, Obst- und Gartenbau und das Kgl. Domanialgut zu Geisenheim. Es kommen hier allein Weißweine aus 16 Gemarkungen zur Versteigerung. Die Vereinigung hat den Zweck, Propaganda für die Rheingauer Weine zu treiben und eine genaue Regelung der Versteigerungstermine herbeizuführen. Die Versteigerungen finden gewöhnlich im Mai statt und dauern 15 bis 20 Tage; aber jeder einzelne Weingutsbesitzer versteigert in seiner Gemarkung für sich zu eigenen Bedingungen. Ähnlich steht es

1) H. K. B. von Koblenz 1900, S. 15.

mit dem rheinpfälzischen Verein, der Weißweine versteigert; ihm gehören nicht nur Weingutsbesitzer, sondern auch Winzervereine an.

Anders ist es mit der Trierer Vereinigung im Katholischen Bürgerverein. Diese besteht aus 3 losen Konsortien, denen sich jeder Weingutsbesitzer der Mosel, Saar und Ruwer anschließen kann, sofern er sich den gemeinsamen Bedingungen und Verpflichtungen unterwirft. In die Vereinigung liefern 31 regelmäßige Versteiglasser, darunter seit 1898 auch die Königl. Preuß. Domialweinbauverwaltung in Trier, ferner die Hohe Domkirche, die Vereinigten Hospitien, das Bischöfliche Convikt, das Bischöfliche Priesterseminar, das König Friedrich Wilhelm Gymnasium, alle in Trier, ferner die Freiherrlich von Schorlemersche Gutsverwaltung in Trier, die Reichsgräfl. von Kesselstattsche Verwaltung in Trier, C. von Schubert, vorm. Freiherr v. Stumm-Halberg'sche Rittergutsverwaltung Grünhaus usw. Es ist zu bemerken, daß sich die preußischen Domanialweinversteigerungen den vorhandenen Vereinigungen einordnen, während in Mainz die Großherzogl. Hess. Domäne (seit 1903) und in Würzburg die Königl. Bair. Hofkellerei Versteigerungen für sich abhalten. Durch die jedes Jahr verschiedene Zahl nicht ständiger Teilnehmer an den Trierer Versteigerungen erhöht sich die Zahl der Versteiglasser oft auf das Doppelte. Die Weine stammen aus etwa 40—50 Gemarkungen der Mosel, Saar und Ruwer und umfassen die besten und bekanntesten Sorten. Sie finden im April oder April und Mai an 10—20 Tagen in 2—3 Abteilungen sämtlich im Saale des Katholischen Bürgervereins zu Trier statt. Von dem Zusammenfluß eines großen Käuferpublikums profitieren einzelne kleinere Weingutsbesitzer immer mehr in der Art, daß sie je 2—20 Fuder im Trierschen Hof täglich nach Ablauf der großen Versteigerungen, der sogenannten Trierer Hauptauktionen, versteigern. Zu einer ähnlichen Einrichtung wie die Trierer wachsen sich die erst seit 1902 bestehenden Versteigerungen in Bernkastel-Cues für Kreszenzen der Mittelmosel aus, die jetzt etwa 15 Versteiglasser vereinigen. Die Hauptbedingungen des Zusammengehens aller dieser Weingutsbesitzer sind: absolute Reinheit und Originalität der zur Versteigerung gebrachten Weine und Versteigerung nur eigener Produktion. Alle diejenigen, die geschäftsmäßig Trauben oder Weine aufkaufen, werden ausgeschlossen.

Der sich in den Auktionen abspielende Weinhandel erscheint also nach der Art der Veranstalter und nach dem Ort der Veranstaltung wenig einheitlich und sehr dezentralisiert. Dieser Zu-

stand entspricht der ungeheuren Vielfältigkeit in der „Rasse“ und Güte der zahllosen verschiedenartigen Gewächse. Der Wein soll möglichst angesichts der Lage, in der er gewachsen ist, probiert werden. Eine straffere Konzentration ist immerhin angebahnt. Die meisten Versteigerungen finden in Orten mit Eisenbahnhaltepunkten statt; an den Versteigerungstagen halten die Schnellzüge auch an kleinen Orten wie Hattenheim. Von altersher sind einige größere Städte Mittelpunkte nicht nur des Weinhandels, sondern auch von Auktionen gewesen, wie Trier, Mainz, Rüdesheim, Bingen, Koblenz, Kreuznach, Neustadt a. d. H. u. a. Die Rheingauer und die Moselversteigerungen sind hauptsächlich Weißweinversteigerungen; die meisten Weingutsbesitzer Rheinhessens und auch ein Teil derselben in der Pfalz lassen für Weißweine vorzugsweise in Mainz, im Saale der Liedertafel versteigern. Versteigerungen edler Pfalzweine werden in Deidesheim und Forst abgehalten. Große Rotweinversteigerungen werden in Neustadt a. d. H. (Pfalz), solche von der Nahe, der Ahr und vom Mittelrhein mit Vorliebe in Bingen, aber auch in Kreuznach vorgenommen. Die schon genannten Vereinigten Winzergenossenschaften des Ahr- und Rheintals (G. m. b. H.), eine Rotweinzentrale, deren Geschäftsstelle in Ahrweiler ist, versteigert sowohl in Ahrweiler als in Bingen.

Die Hauptweinversteigerungen fallen in das Frühjahr, von März bis Ende Mai, also in die Zeit, wo der Weinproduzent durch die Weinbergsarbeit, Weinlese und Kelterei nicht oder wenig in Anspruch genommen ist. Damit die zahllosen Versteigerungstermine nicht allzu sehr kollidieren, und der eine Versteiglasser dem andern nicht Konkurrenz bietet, hat es die Annoncen-Expedition Frenz in Mainz unternommen, in einem von Zeit zu Zeit erscheinenden Termin-Kalender für Weinversteigerungen die Termine zu veröffentlichen. Die später anmeldenden Versteiglasser wählen ihre Termine nach den schon erschienenen.

Die Bekanntmachung der Weinversteigerungen spielt bei ihrer großen Zahl und Verschiedenheit eine große Rolle und erfolgt frühzeitig, oft mehrere Male und in verschiedenen Zeitungen, meist aber nur in den Weinhandelsmittelpunkten. In den Weinbaugebieten sind fast alle Zeitungen Insertions- und Berichtsorgane für Weinversteigerungen. Am wichtigsten sind die Mainzer, Binger und Trierer Blätter, dann auch die Kölnische Volkszeitung. Bei den Weinversteigerungen werden im Gegensatze zu anderen Großhandelsauktionen stets die Namen der Versteiglasser angegeben. Der Name repräsentiert meist einen Teil des Rufes, den der Wein genießt.

Die wenigsten Versteigerungen vollziehen sich am Ort der Lagerung der Weine, sondern in Gasthöfen und Gesellschaftssälen 1). Nur bei den großen gräflichen Gütern und einigen Vereinigungen wird der Wein da versteigert, wo er lagert, nämlich im Kelter- oder Winzerhause. Die Königl. Preuß. Domäne im Rheingau lagert in den Kellern ihrer Gemarkungen und versteigert in Rüdesheim und in Kloster Eberbach im eigenen Domänenversteigerungssaal. Die Teilnehmer an den Trierer Konsortien-Versteigerungen lassen die zur Versteigerung bestimmten Fuder zum Teil nach Trier in gemietete oder eigene Keller bringen, die Königl. Preuß. Domänialweinbauverwaltung hat einen Zentralweinkeller in Trier. In den Lagerhäusern werden mehrere Tage vor der Auktion Proben am Faß verabreicht, an manchen Orten aber nur ständigen und wohl bekannten Weinkommissionären. Auf die Probetage für die Weinkommissionäre folgen vielfach erst die „allgemeinen Probetage". Im Auktionstermin selbst werden gewöhnlich jedesmal vor dem Ausgebot eines Loses glasweise Proben herumgereicht.

Zum Ausgebot kommen zur Hauptsache Weine aus dem zwei Jahre zurückliegenden Jahrgang, nächst dem solche des vorhergehenden Jahrganges, dann frühere und in wenigen Losen auch alte Jahrgänge. Den Winzervereinen macht man vielfach den Vorwurf, zu viel junge, noch nicht flaschenreife Weine zum Ausgebot zu bringen; es ist ihnen jedoch nicht möglich, so lange zu lagern und auf Gewinn zu warten, zumal wenn das betreffende Weinjahr schlecht war. Im übrigen kommt es ganz darauf an, wer die Abnehmer sind, ob diese Weine zur weiteren Kellerbehandlung in den Fässern oder zum Abzug auf Flaschen kaufen.

Die Versteigerungsbedingungen sind nach einzelnen Gegenden, ja selbst Orten und Veranstaltern verschieden. Fast überall ist Prinzip, daß die Aiche der Fässer nicht älter sein darf als vom Erntejahr. Der Faßinhalt ist aber an jedem Orte verschieden. An der Mosel herrscht der Gebrauch, die Weine in Fuderfässern zu versteigern, die normal 1000 l. enthalten sollen, aber nach Ortsgebrauch nur 950—980 l. fassen. Das Gebot wird auf 1000 l. abgegeben und für den Mindergehalt des Fasses dieses selbst unentgeltlich überlassen. Infolge der Einwirkungen der Weinhändler

---

1) In Hessen sollten im Jahre 1905 die den preußischen Vorschriften nachgebildeten Vorschriften für den Geschäftsbetrieb der Versteigerer, also das Verbot, Versteigerungen in Gasthöfen abzuhalten, auf die Weinauktionen angewendet werden. Vgl. Zeitschrift für Handel und Gewerbe 1905, S. 622. Wirksamer Widerstand.

ist es jedoch schon vielfach gelungen, die Sitte einzubürgern, daß das Gebot auf 1000 l. einschließlich des Fasses abgegeben, der Mehr- oder Mindergehalt des Fasses jedoch berechnet wird. Im Rheingau, in der Pfalz und in Rheinhessen werden billige Weine meist nach Stück, das sind Fässer mit dem Normalinhalt von 1200 l., mittlere und bessere Weine nach Halbstück = 600 l. und feine und Ausleseweine nach Viertelstück = 300 l. ausgeboten und zwar ohne Faß. Der Mehr- oder Mindergehalt der Fässer wird berechnet. Die Kgl. preußische Domäne versteigert mit Faß. In der Pfalz erfolgen die Gebote auf Liter oder Hektoliter, und es wird nur der Inhalt des Fasses, der beliebig groß sein kann, versteigert und berechnet.

Die Auktionen werden fast ausschließlich von Notaren oder berufsmäßigen Auktionatoren geleitet. Erstere haben den Vorzug, daß der nach dem Zuschlag ausgehändigte Steigschein mit notarieller Unterschrift vor Gericht als Urkunde gilt. Andererseits verursacht die Hinzuziehung von Notaren höhere Kosten. In Bingen betrugen die Notariatsgebühren 5—6 Promille der Versteigerungssumme. 1902 wird im Handelskammerbericht von Bingen der Wert der Jahresversteigerungen auf 8—900 000 Mark angegeben, dieser verteile sich auf 12 einzelne Amtshandlungen von 3—4 Stunden Dauer; die Kosten (also 400—450 Mark für eine Auktion) ständen in keinem Verhältnis zur Mühe. Zu den Notariatsgebühren kommen noch Probeentnahmen, Inserate, Versteigerungslisten und andere Unkosten. Da die Herabsetzung der Gebühren auf 2—2½ Promille, was in Kreuznach eingeführt worden war, auf Widerstand stieß, ging man in Rheinhessen in vielen Fällen zum Auktionator über; im Rheingau war diese Gepflogenheit schon länger üblich.

Die Auktion wird mit der Verlesung der Bedingungen eröffnet. Manchen Ausgeboten liegen Taxen zu Grunde, die im Minimal- und Maximalbetrag schon in der Bekanntmachung der Versteigerung veröffentlicht werden. Meist aber setzt das Publikum frei ein. Das geringste Gebot beträgt üblicherweise 10 Mark. Den Zuschlag erteilt der Notar oder Auktionator auf Grund einer vom Versteiglasser gegebenen Preisgrenze. Wenn diese nicht erreicht wird, was aber bei Weinversteigerungen selten ist, wird das betreffende Los zurückgezogen. Beim Zuschlag wird ein Steigschein oder Verabfolgeschein überreicht, der beim Bezug zur Kontrolle dient, und eine halbe Flasche des ersteigerten Weines zur Vornahme der Gegenprobe beim Bezug des dazu gehörigen Fasses. Mit dem Zuschlag lagern die Weine auf Gefahr und Kosten des Käufers. Der Käufer

darf das Siegel des Notars, Auktionators oder Bürgermeisters abnehmen und sein eigenes Siegel anlegen.

Die Zahlungsfrist ist sehr verschieden, 6 Wochen bis zu 3½ Monaten. Die kleinsten Fristen kommen bei den Winzervereinen vor, aber auch bei den Rheingauer Domänenversteigerungen und den Trierer Hauptauktionen. Die Zahlung hat verschiedentlich an Bankhäuser zu erfolgen. Für Schloß Johannisberg z. B. wird der kaufmännische Teil der Versteigerung vom Hause Rothschild in Frankfurt besorgt. Die Vereinigten Winzergenossenschaften des Ahr- und Rheintals lassen bei ihrer Geschäftsstelle in Ahrweiler oder der Reichsbanknebenstelle in Andernach oder der Schaaffhausen'schen Bankvereinsfiliale Bonn bezahlen. Die preußische Domäne im Rheingau nimmt die Zahlung an der königlichen Regierungshauptkasse zu Wiesbaden in Empfang. Die Weine werden nicht eher ausgeliefert, als bis alles bezahlt ist. Bei früherem Bezug und früherer Zahlung wird, meist aber nur bis zu einem bestimmten Zeitpunkt, ½ bis 2 Prozent Skonto gewährt. Bei den Trierer Versteigerungen kommt kein Skonto in Anrechnung, es wird im Gegenteil eine Käufergebühr von 3 Mark für das Fuder berechnet, während bei allen anderen Versteigerungen der Käufer jetzt keine anderen Kosten als die der Lagerung nach dem Zuschlag und des Bezugs zu tragen hat. Wenige Versteiglasser nehmen die Bezugskosten auf sich. Zum Abfüllen muß sich der Käufer gewöhnlich des Küfers des betreffenden Versteiglassers bedienen. Bei dem Bezug der Weine wird für Trub heller Wein gegeben.

Die Käufer, auch Ansteigerer genannt, sind zum größten Teil Weinhändler der Weinbaugebiete, die für eigene oder fremde Rechnung kaufen. Zu ihnen gesellen sich mehr und mehr Kasinos, Gesellschafts- und Vereinshäuser, Stifte, Hotels und Restaurants, dann auch Private, die sich verbinden, um ein Fuder ersteigern zu können. Gerade die hochbewerteten Gewächse finden in den Konsumentenkreisen immer mehr Abnehmer, was vom Weinhandel beklagt wird (Mainzer Handelskammer 1898), weniger weil er dadurch ausgeschaltet werden könnte, als daß die Preise durch die Privatbeteiligung oft ins Unermeßliche getrieben werden. Die Produzenten befördern dagegen die Konsumentenbeteiligung, weil sie dadurch hoffen, das übrige Publikum an höhere Preise für edle Gewächse zu gewöhnen. Hier und da haben gewisse Versteiglasser das unsolide Gebaren, Treiber anzustellen, die die Gebote oft so hoch treiben, daß schließlich blinde Zuschläge stattfinden und die betreffenden Lose auf den nächsten Auktionen wieder erscheinen.

Die Auftraggeber der Weinkommissionäre sind teils Weinhandlungen und Weinstuben der von den Weinbaugebieten entfernten Gegenden und des Auslandes, teils wiederum Kasinos, Gastwirte, Private. Die Kommissionäre sind selten bloß Kommissionäre, sondern zugleich Händler, Weingutsbesitzer, sachverständige Gastwirte, Küfer oder Aichmeister. Die Versteiglasser gewähren den Kommissionären, um sie zur Werbung guter und pünktlich zahlender Käufer anzureizen, vielfach Provisionen von 2—3 Prozent der Zuschlagssumme, die preußische Domäne im Rheingau 2 Prozent. Diese Gepflogenheit hat jedoch schon verschiedentlich Beanstandung und Abstellung erfahren.

Die Zahl der Ansteigerer ist je nach der Größe und Bedeutung des Angebots ganz verschieden. Die Trierer Hauptauktionen versammeln oft 3—400 Gäste, von denen allerdings manche gern nur in Anbetracht der trefflichen Kostproben erscheinen.

Nach den Versteigerungen und mit den Bekanntmachungen neuer Auktionen erscheinen vielfach Berichte über Preise, Mengen, Lagen und auch der Namen der Käufer. Letzteres um einer gern gesehenen Propaganda willen.

Der Durchschnitt der Preise für alle Lagen in den Jahrgängen 1895—1905 (d. h. der Versteigerungsjahre 1897—1907) bei den Trierer Hauptauktionen ist 2054 Mark für das Fuder, für den Jahrgang 1904, ein gutes Weinjahr, 3419 Mark.

Gesamtübersicht

der im katholischen Bürgerverein Trier ausgebotenen Weine.

Jahr der Versteigerung	Jahrgang	Fuderzahl	Einnahme	Durchschnitt
1895	1893	1567 ½	5004250	3195
1896	1894	438 ½	421950	963
1897	1895	1012	2842570	2809
1898	1896	1779 ½	1510420	849
1899	1897	816 ½	2786020	3412
1900	1898	439	714460	1628
1901	1899	977	1723430	1764
1902	1900	1080 ½	3145420	2911
1903	1901	1356 ½	1282897	946
1905	1903	1656 ½	1556710	940
1906	1904	1782	6091210	3419
1907	1905	474	891700	1866
	Im ganzen:	13379 ½	27971037	2091

Davon entfallen auf:

	Jahr der Versteigerung	Jahrgang	Fuderzahl	Einnahme	Durchschnitt
Mosel	1895	1893	657½	1853330	2818
	1896	1894	224½	213020	949
	1897	1895	620	1535680	2477
	1898	1896	536	442410	863
	1899	1897	297½	981910	3301
	1900	1898	140½	214770	1529
	1901	1899	419	747660	1784
	1902	1900	474½	1124570	2370
	1903	1901	481	476380	990
	1905	1903	541½	660050	1219
	1906	1904	600	2061830	3436
	1907	1905	267½	507030	1896
		Im ganzen:	5259½	10818640	2057
Saar	1895	1893	646½	2291190	3547
	1896	1894	165½	171730	1037
	1897	1895	270	947960	3510
	1898	1896	908½	745940	820
	1899	1897	377	1248110	3311
	1900	1898	236½	401470	1698
	1901	1899	379½	681500	1796
	1902	1900	424½	1510290	3558
	1903	1901	610½	608050	996
	1905	1903	734	639320	871
	1906	1904	785	3012890	3838
	1907	1905	183½	342320	1855
		Im ganzen:	5721	12600770	2202
Ruwer	1895	1893	263½	859730	3263
	1896	1894	48½	37200	767
	1897	1895	122	358930	2942
	1898	1896	335	322070	961
	1899	1897	142	556000	3916
	1900	1898	62	98220	1584
	1901	1899	178½	294270	1649
	1902	1900	181½	510560	2813
	1903	1901	265	198467	749
	1905	1903	381	257340	675
	1906	1904	397	1016490	2560
	1907	1905	23	42350	1841
		Im ganzen:	2399	4551627	1897

Aus „Ergebnisse der Versteigerungen 1904er und 1905er Mosel-, Saar- und Ruwerweine im katholischen Bürgerverein Trier".

Trier 1907 bei Jacob Lintz.

Der Durchschnitt der hochbewerteten Weine der kgl. preußischen Domäne war bei einer Versteigerung über 3600 Mark für das Stück [1]). Den höchsten Preis für je in Trier versteigerte Weine erzielte bei den Frühjahrsversteigerungen 1906 ein Fuder 1904er Brauneberger des Oberpräsidenten von Schorlemer (Koblenz): 19 060 Mark; den höchsten Preis bei der Vereinigung Rheingauer Weingutsbesitzer für ein Viertelstück 1904er Rauenthaler der königl. preußischen Domäne: 7010 Mark; ein Halbstück 1893er Steinberger kam im Jahre 1896 sogar auf 17 570 Mark [2]).

3. Vieh.

a) Pferde.

Der private Pferdehandel vollzieht sich nur gelegentlich und in geringem Maße auf dem Wege der Auktion. Die Füllenauktionen in Hohnstorf (Bezirk Lüneburg) scheinen eine regelmäßige Institution zu sein [3]). Von Bedeutung für einen größeren Kreis sind die Auktionen der staatlichen Gestüte, und zwar für Preußen die der 5 preußischen Hauptgestüte Graditz bei Torgau, Trakehnen, Beberbeck, Friedrich Wilhelm-Gestüt und Georgenburg. Jedes hat seine eigenen Verkaufsbedingungen, die aber untereinander ähnlich sind. In Graditz findet im März eine Halbblut-, im November eine Vollblutauktion, im Juni eine solche alter Pferde statt. Wenn der eigene Bedarf an Zuchttieren und der für die Landgestüte gedeckt ist und die jährlichen Remonten für die Marställe des Königs abgezogen sind, wird der Rest zu öffentlichem Verkauf gestellt. Es handelt sich gewöhnlich um 20—40 Pferde verschiedener Abstammung und verschiedenen Alters und Geschlechts, immer aber um edle Pferde, die meist Zucht- und Luxuszwecken dienen. Sie sind an Ort und Stelle aufgezogen oder angekauft worden, z. B. auf den international berühmten Vollblutauktionen in Newmarket bei London, die jährlich im Dezember stattzufinden pflegen und von den größeren Züchtern Englands und Irlands und großen Rennställen mit einigen hundert Mutterstuten mit oder ohne Fohlen beschickt werden. Auf den Graditzer Vollblutauktionen sind meistens Rennstallbesitzer und Züchter, auf den Halbblutauktionen vornehmlich Offiziere und größere Landwirte Käufer. Die Bedingungen sind folgende:

---

1) Hanns von Zobeltitz, Der Wein. Bielefeld u. Leipz. 1901, S. 28.
2) Zobeltitz, S. 35.
3) Jahresbericht der Landwirtschaftskammer Hannover, 1900. S. 132.

1. Alle weiblichen Vollblutpferde können nur von Inländern gekauft werden, welche sich verpflichten, diese nicht ohne Genehmigung des Oberlandstallmeisters außer Landes zu verkaufen, zu vertauschen oder zu vermieten, auch bei etwaigem Wiederverkauf dem neuen Käufer dieselben Bedingungen aufzuerlegen. Bei Zuwiderhandeln Vertragsstrafe von 1000 Mark.
2. Die zu verkaufenden Pferde werden am Auktionstage vormittags von 11½ Uhr ab unter dem Reiter gezeigt.
3. Während der Versteigerung wird das zu verkaufende Pferd vorgestellt; dabei gibt die Gestütverwaltung alle ihr bekannten Fehler des Pferdes an.
4. Gleich nach Abschluß der Versteigerung und vor Übergabe des erstandenen Pferdes unterzeichnet jeder Käufer die über den Kauf aufgenommene Verhandlung und diese Versteigerungsbedingungen zum Beweise, daß er von diesen Kenntnis genommen und solche als für den Kauf rechtsgültig anerkannt hat. Nach Unterzeichnung der Verhandlungen müssen die erstandenen Pferde sofort bar bezahlt werden, worauf deren Übergabe durch Aushändigung der Ablieferungsorder erfolgt. Mit der Übergabe geht die Gefahr auf den Käufer über.
5. Es kann nicht unter 10 Mark überboten werden. Das Ausgebot erfolgt in Doppelkronen.
6. Falls Zweifel über die Gültigkeit des Zuschlages entstehen, kann das Ausgebot nach Entscheidung der Gestütdirektion wieder aufgenommen und fortgesetzt werden.
7. An Zaumgeld ist zu entrichten: für jedes Pferd bis 19½ Doppelkronen 10 Mark, von 20—49½ 15 Mark, von 50—99½ 20 Mark, von 100 Doppelkronen und darüber 30 Mark.

Diese Bedingungen sind dem Katalog vorgedruckt, der Rubriken für den Namen, das Maß, das Geschlecht, den Geburtsort, den Tag und das Jahr, die Abstammung von beiden Seiten und eine Beschreibung des Pferdes neben der Preisnotierungsrubrik enthält. Preise von 3—6000 Mark sind nichts Seltenes.

Außer den Hauptgestütsauktionen gibt es auch kleinere der Landgestüte. Regelmäßige Auktionen hält auch das Privat-Renngestüt Hoppegarten bei Berlin ab, im Sommer und im Herbst, für Jährlinge und ausgewachsene Tiere getrennt. 1908 kamen 87 Jährlinge zur Auktion, von denen 63 einen Durchschnittspreis von 3454,92 Mark brachten. Es wird noch über mangelnde Nachfrage und deshalb auch Unrentabilität der Jährlings-Auktionen geklagt[1]).

1) Velhagen u. Klasings Monatshefte, 13. Jhrg., 2. Bd., S. 526.

b) Rindvieh.

Auch für Rindvieh und andere Haustiere [1]) sind Versteigerungen der ungewöhnliche Weg des Absatzes. Es kommt vor, daß auf den großen Viehmärkten die unverkauft gebliebenen Bestände zuletzt durch Versteigerung geräumt werden. Regelmäßige Auktionen halten nur die Herdbuchgesellschaften und Züchtervereine für Zuchtvieh ab. Diese sind Landwirtsvereine, die sich die Zucht von rassereinem Rindvieh nach bestimmten Grundsätzen zur allgemeinen Hebung des Viehstandes und meist auch den Absatz der verkäuflichen Tiere zum Ziele gesetzt haben. Sie führen Herd- oder Zuchtbücher mit genauen Abstammungs- und Qualitätsregistern und Verkaufsbücher in ähnlicher Art für die zum Verkauf bestimmten Zuchttiere. Sie wirken also in ähnlicher Art, wie die Gestüte, haben aber einen viel größeren Wirkungskreis.

Die verschiedenen Zuchtgenossenschaften für Rindvieh züchten die für ihre Gegenden am besten passenden Rassen und führen ihren Stämmen immer wieder neues Blut von Tieren der Ursprungsrassen zu, zumeist aus der Schweiz, aus Holland, Ostfriesland, Oldenburg und Schleswig.

Die Auktionsbewegung ist noch jung, nimmt aber in den letzten Jahren immer mehr zu. Die Gründungen ergaben sich vielfach im Anschluß an landwirtschaftliche Ausstellungen und Prämierungen von Zuchtvieh und infolge von Anregungen, die aus den Zuchtgenossenschaften selbst oder aus den Landwirtschaftskammern und landwirtschaftlichen Zentralstellen hervorgingen. Es sind zwei Arten von Zuchtviehauktionen zu unterscheiden, die von importiertem Zuchtvieh und die von selbst gezüchteten Tieren.

Die Auktionen, in denen importiertes Vieh versteigert wird, sind nun in den meisten Fällen interne Veranstaltungen: eine Kommission eines Zuchtverbandes, z. B. des Zuchtverbandes für oberbayrisches Alpenfleckvieh in Miesbach kauft in der Schweiz Zuchttiere der verlangten Rasse; diese werden unter den Verbandsmitgliedern versteigert und der über den Ankaufspreis erzielte Mehrerlös dient zur Deckung der Reisekosten der Einkaufskommission, der Transportkosten und anderer Auslagen. Häufig aber decken diese Auktionen die Selbstkosten nicht, sodaß entweder außer den Mitgliedern außenstehende Liebhaber zugelassen oder der freihändige Verkauf noch zu Hilfe genommen werden muß, wie es z. B. bei der

---

1) z. B. Schafe, vgl. Bockauktion der Vollblut-Rambouillet-Herde zu Guevkow, Vorpommern, durch Amtsrat Bodinus, 23. VII. 1906.

Stammzuchtgenossenschaft in Gräfendorf (Preußen, Kreis Ziegenrück, Thüringen) eintrat. Die auktionsmäßige Verteilung importierten Rindviehs ist selten im Vergleich zur freihändigen Abgabe oder zur Verlosung.

Viel wichtiger sind die Auktionen selbst gezüchteten Viehs mit freier Konkurrenz. Diese sind es, die hauptsächlich zur Verbreitung rassereinen, zuchtfähigen Viehs in den Wirkungsgebieten der Züchtervereine dienen und auch stets großen Zuspruch finden. Fast jede preußische Provinz und auch die thüringischen Staaten pflegen diese Auktionen. Sie finden ein- bis zweimal jährlich statt. Manche haben nur Bullenauktionen, manche beschicken sie auch mit Kühen und Kälbern.

Die Zuchtrinderauktionen der ostpreußischen Herdbuchgesellschaft finden in Königsberg auf dem Schlacht- und Viehhofe statt; die der westpreußischen Herdbuchgesellschaft, deren Geschäftsführer der Rindviehzucht-Instruktor der Landwirtschaftskammer ist, in Marienburg und Danzig. Bei der im März des Jahres 1906 in Danzig stattfindenden Auktion wurden 187 Bullen zu 106940 Mark, also einer durchschnittlich zu 572 Mark versteigert, im Oktober in Marienburg brachten 106 Bullen und 107 Färsen einen Erlös von 89400 Mark. Die Tiere waren zu den Auktionen von dem Rindviehzucht-Instruktor und einer ihm beigeordneten Kommission aus den Herden der Züchtervereinigungen ausgewählt und in das westpreußische Herdbuch eingetragen worden [1]).

In der Provinz wurden im Jahre 1906 Auktionen auf dem Schlacht- und Viehhofe in Posen eingeführt und durch die Posenschen Herdbuchgesellschaften mit 83 Tieren Holländer, Oldenburger und Simmenthaler Rasse beschickt, die 33640 Mark erzielten; der Durchschnittspreis für Bullen unter 18 Monaten betrug 525 Mark, bei solchen unter 12 Monaten 470 Mark, bei tragenden Kalben 467 Mark; auch Stationsbullen wurden durch Stationsinhaber und durch die Ankaufskommission der Landwirtschaftskammer angekauft [2]).

In Schlesien veranstaltet in Breslau auf dem städtischen Viehhof die Schlesische Vereinigung von Züchtern des roten und rotbunten Ostfriesenviehes und die Schlesische Herdbuchgesellschaft für schwarzbuntes Niederungsvieh Auktionen. Die letztgenannte Gesellschaft erhielt auf der Januarauktion 1907 für 65 von 73 ausgestellten Tieren 30000 Mark, durchschnittlich 454 Mark; die Höchst-

1) Jahresbericht der Landwirtschaftskammer Westpreußen 1906, S. 66.

2) Jahresbericht der Landwirtschaftskammer Posen 1906, S. 32.

preise waren 900 Mark für einen Oldenburger, 765 Mark für einen ostfriesischen Bullen.

In Brandenburg halten der Priegnitz-Zuchtverband und der Neumärkische Verband bedeutende Auktionen schwarzbunter Herdbuchbullen ab, seit 1907 auch der Zuchtverband Ruppin-Havelland in Neustadt a. d. Dosse [1]).

In Hannover gibt es ostfriesische Zuchtviehauktionen und solche im mittleren Wesergebiet [2]). Die letzteren, die in Verden stattfinden, sind jedoch solche von Bullen, die der Verband der Stammviehzüchtervereine von Züchtern des Zuchtbezirks aufkauft und an Vereinsmitglieder versteigert.

In der Rheinprovinz halten die niederrheinischen Zuchtgenossenschaften bedeutende Bullenauktionen ab. 1906 [3]) wurden 416 Bullen des rotbunten, 237 des schwarzbunten Schlages angemeldet. Die über 12 Monate alten Tiere mußten, wie es bei den meisten derartigen Auktionen ist, ins Herdbuch eingetragen sein, die jüngeren Tiere von Herdbucheltern abstammen. 15 Kreise hatten zu diesen Auktionen Ankaufskommissionen geschickt, dazu kam eine große Zahl von Einzelkäufern, auch aus dem benachbarten Westfalen.

In der Provinz Sachsen werden in Stendal von dem Verband für die Zucht des schwarzbunten Niederungsschlages in der Provinz Sachsen, in Naumburg von dem Verband für die Züchtung des Simmenthaler Rindes Bullen-Auktionen abgehalten. Die Verbände geben sich mit der Versteigerung von Zuchtbullen der Mitglieder der angeschlossenen Stammzuchtgenossenschaften kommissionsweise ab, ohne jedoch irgend welche Gewähr für die einzelnen Tiere den Käufern gegenüber zu übernehmen. Als Eintrittsgeld zum „Verkaufsring“ werden in Stendal 50 Pfg. erhoben, im einzelnen als Provision oder Beitrag zu den Kosten der Versteigerung bez. des freihändigen Verkaufs, der nach der Auktion vor sich gehen darf, 1 Prozent bei einem Verkaufspreis von 400 Mark, 2 Prozent bei einem solchen von 401—600 Mark, 3 Prozent bei 601—800 Mark, 4 Prozent bei 801—1000 Mark und 1 Prozent für jede weiteren 200 Mark. Die tierärztliche Untersuchung findet auf Kosten des Verbandes statt. Um das Unterbieten und den dadurch entstehenden Zeitverlust zu vermeiden, ist eine Preisreserve festgesetzt, unter der kein Gebot angenommen werden darf, und zwar für Bullen über 15 Monate 400 Mark, unter 15 Monate 350 Mark. Nach erfolgtem

1) Jahresbericht der Landwirtschaftskammer Brandenburg 1906, S. 56.
2) Jahresbericht der Landwirtschaftskammer Hannover 1899, S. 127.
3) Jahresbericht der Landwirtschaftskammer f. d. Rheinprovinz 1906, S. 92

Zuschlage trägt der Käufer das Risiko und alle weiteren Kosten. Kein Tier darf vom Platze entfernt werden, bevor nicht der Kaufpreis in bar bezahlt worden ist. Der Käufer hat 3 Mark Halftergeld zu zahlen, wovon 2 Mark an den Verkäufer, 1 Mark an die Verbandskasse fallen.

Der im Jahre 1889 gegründete Viehzuchtverein des Großherzogtums Sachsen-Weimar II. Verwaltungsbezirk mit dem Sitz in Apolda bestand ursprünglich aus 50 Einzelmitgliedern, welche die in der eigenen Wirtschaft überschüssigen Zuchttiere der eingeführten Simmenthaler Fleckviehrasse untereinander in Apolda versteigerten. Von 1889 –1906 fanden 10 Auktionen statt. Das finanzielle Ergebnis ließ zwar zu wünschen übrig, denn der Verein hatte mit Ausnahme von 1906 reichliche Zuschüsse für den Import zu leisten, die allerdings durch Unterstützungen seitens des Großherzoglichen Staatsministeriums, der Großherzoglichen Bezirksdirektion und des landwirtschaftlichen Hauptvereins II. Verwaltungsbezirk teilweise gedeckt wurden; aber, nachdem auch Mitglieder des landwirtschaftlichen Hauptvereins II. Verwaltungsbezirk zugelassen wurden, war das Ergebnis der Unternehmung in wirtschaftlicher Hinsicht doch ein gutes. Der Viehstand besserte sich sichtlich im Laufe der Jahre. So konnte man im Frühjahr 1900 mit der Gründung örtlicher Herdbuchvereine bez. Zuchtgenossenschaften vorgehen. Die Satzungen des Vereins wurden dahin geändert, daß neben unmittelbaren Mitgliedern auch die Herdbuchvereine Mitglieder des Bezirksviehzuchtvereins II wurden. Jetzt gehören ihm bereits 16 Herdbuchgesellschaften an [1]). Die erste Versteigerung dieser Gesellschaften fand 1901 in Bucha bei Jena statt, bei der sich aber nur als Verkäufer die Zuchtgenossenschaft Bucha beteiligte. Weitere Auktionen selbstgezüchteten Rindviehs fanden nun von 1904 an regelmäßig im September in Apolda, von 1905 an im Frühjahr in Jena statt. Auf beiden werden Bullen, Kühe und Kalben der Simmenthaler Rasse von den Herdbuchgesellschaften und von Einzelmitgliedern versteigert. Die Versteigerung erfolgt gegen Barzahlung, jedoch bleibt es dem Besitzer überlassen, nach dem Kauf eine andere Zahlungsweise mit dem Ersteher zu vereinbaren. Die Versteigerung geschieht auf Kosten des Bezirksviehzuchtvereins II des Großherzogtums Sachsen-Weimar. Als Beitrag zu den Kosten bringt er jedoch von den durch ihn einkassierten Kaufgeldern 1 Prozent in Abzug. Der Ersteher zahlt dem Verein, wenn er ein

1) Lpz. Tgbl. 15. IX. 1905.

Ursprungszeugnis verlangt, für dieses 5 Mark. Die Tiere werden mit einer vom Besitzer angegebenen Taxe ausgeboten, worauf die weiteren Gebote erfolgen. Weitergebote unter 5 Mark sind unzulässig. Käufer sind Gutsbesitzer und selbständige Landwirte des II. Verwaltungsbezirks und darangrenzender Gebiete wie von Meiningen, Altenburg und Reuß. Die Herdbuchgesellschaften und einzelne Mitglieder ersparen durch die Auktionen den Händler, was der Verbreitung der reinen Simmenthaler Rindviehrasse sehr nützlich ist.

Eine ähnliche Einrichtung für selbstgezüchtete Zuchtrinder hat die Zuchtgenossenschaft-Herdbuchgesellschaft Triptis im Neustädter Kreis des Großherzogtums Sachsen-Weimar schon seit 1887. Auf der am 3. 6. 07 abgehaltenen Versteigerung hatten 23 Rittergutsbesitzer bez. Pächter 62 Zuchttiere ausgestellt und zur Versteigerung übergeben.

Versteigerungen von im Inland gezogenem Zuchtvieh werden auch in Richimäki in Finnland durch eine im Jahre 1900 gegründete Gesellschaft abgehalten [1]).

4. Butter.

Butterauktionen sind in England, Holland, Belgien und Paris zum Teil ein stark entwickelter Zweig der Markthallenauktionen, zum Teil bestehen eigene Butterverkaufshallen, wie in Lüttich [2]), wo neben dem freihändigen Verkauf auch Auktionen stattfinden; das letztere System ist vor allem in Holland [3]) ausgebildet, besonders in Südholland. Seit 1900 sind 6 große Molkereiverbände zu einem Allgemeinen Niederländischen Molkereiverband zusammengeschlossen. Dieser sucht den Absatz der holländischen Butter durch Einbürgerung von Handelsmarken für reine gute Butter und durch Auktionsverkauf zu heben. Die Auktionen oder Mijnen sind in den einzelnen Verbänden der verschiedenen Provinzen verschieden eingerichtet. Die berühmtesten finden in Maastricht (Südniederländischer Molkereiverband) statt. Die Butter der hier angeschlossenen Molkereien muß mindestens bis zu 25 Prozent an die „Mijn“ geliefert werden; über die direkt verkauften Buttermengen muß die einzelne Molkerei der Mijn Rechenschaft ablegen

1) A. Borchardt, Finnländische Agrarwirtschaft, Berlin, Dtsch.-Landw.-Ges. 1908, S. 82.

2) Oberinspektor Alb. Schulze, Bericht über die im Jahre 1906 gemachte Dienstreise an den Leipziger Rat (Markthalleninspektion). Manuskript.

3) J. Frost, Agrarverfassung und Landwirtschaft in den Niederlanden, Berlin 1906, S. 349ff.

und dafür eine Entschädigung von 0,7—1,3 Pfennig für das kg zahlen. Die Butterproduktion einer halben Woche wird in Körben von 50 kg zu den jeden Dienstag und Freitag abgehaltenen Versteigerungen gesandt. Diese gehen in einem von der Staatseisenbahn errichteten Gebäude mit Hülfe einer sinnreichen mechanischen Einrichtung vor sich. Sofortige Barzahlung und Verladung ist Vorschrift. Aus den für die gesamte Butteranfuhr erzielten Erlösen wird durch Division beider Summen ein Mittelpreis gefunden, der als Maastrichter Butternotierung veröffentlicht wird. Diese Notierung hat, ebenso wie die Arnhemer [1]), in Holland maßgebenden Wert.

In Leeuwaarden, wo die wichtigste holländische Butternotierung zustande kommt, ist freihändiger Verkauf die Regel; nur die geringe Menge Meiereibutter wird, wie auch in Sneek, dem zweiten großen friesischen Buttermarkt, versteigert.

Auf andern bemerkenswerten Märkten von Molkereibutter, wie in der Provinz Limburg, wird der größte Teil in Zutfen, der Zentralverkaufsstelle des Geldersch-Oberyssellschen Verbandes, die nicht an die Privatkundschaft des In- oder Auslandes verkäufliche Butter auktionsmäßig abgesetzt.

Als Vorteile der Mijnen für die Molkereien werden die zur Produktion erstklassiger Butter anstachelnde Konkurrenz und der meist glatte Absatz des ganzen Quantums angeführt, als Vorteile für die Käufer die Gewißheit, reine, gute Butter zu erhalten, und die Macht, die Preise, selbst zu bestimmen.

Die auf die Mijnen gelieferte Butter geht meist ins Ausland.

In Hangö [2]), dem Hauptausfuhrhafen für Butter in Finnland, finden staatlich geleitete Auktionen von Molkereibutter statt, die zum Zwecke der Ausfuhr in dem staatlichen Butterlaboratorium geprüft worden ist, außerdem Auktionen von Butter, die für die Ausfuhr untauglich ist und dem inländischen Konsum verbleibt.

Seit 1889 hat Hamburg Spezialauktionen für Butter. Dort hält jeden Mittwoch der Ostholsteinische Meiereiverband Auktionen ab. Sie entstanden dadurch, daß sich jener Verband mit der in Hamburg üblichen Butternotierung, die 1888 von der Handelskammer und einer Kommission des Vereins von Hamburger Butterkaufleuten neu geregelt worden war, nicht einverstanden erklären konnte.

---

1) Hollmann, Hailer und Frost, Der Butterhandel in Dänemark, Frankreich und den Niederlanden; Berichte über Land- und Forstwirtschaft im Ausland Berl. 06, S. 37.

2) A. Borchardt, S. 98, 95.

Die Butter kommt in zahllosen Qualitäten und den verschiedensten, ganz unberechenbaren Quantitäten aus den verschiedensten Gegenden auf den Markt; in Hamburg und Berlin, wo sich der Buttergroßhandel Deutschlands konzentriert, steht lokales Angebot heute so, morgen so zur Verfügung; das internationale Angebot steigt fortwährend bedeutend; dänische und russische, holländische und englische Butter kommt in Massenzufuhren nach Deutschland, umgekehrt ist auch deutsche Butter ein Exportartikel nach England. Diese Zustände erschweren sehr die Einheitlichkeit im Butterhandel, besonders einheitliche Notierungen. Die Auktionsform sollte dem abhelfen. Der Gedanke ging vom Ökonomierat Petersen-Eutin aus. Meiereien Ostholsteins schlossen sich zu einer Genossenschaft m. b. H., mit dem Sitz in Hamburg, zusammen, um dort Butter von den Mitgliedsmeiereien zu versteigern. Heute beteiligen sich die Bezirksmeiereiverbände Schleswig-Holsteins, aus Südschleswig allein 17 Meiereien, regelmäßig an diesen Auktionen. Es liegt keine Verpflichtung vor, für diese ein gewisses Quantum zu liefern. Ist die Marktlage so, daß die Versteigerungen gute Preise zu bringen versprechen, und winkt kein anderer vorteilhafterer Kontrakt, ist überhaupt genug zur Beschickung der Auktion vorhanden, so bedienen sich die Meiereien der Hamburger Einrichtung, im andern Falle nicht. Auf diese Weise kommt ein sehr unregelmäßiges Angebot und dem gemäß unregelmäßige Nachfrage zustande, die eine größere Ausdehnung der Auktionen gehindert hat. Stetigkeit und Beschickung mit der vollen Produktion wird immer wieder in den Generalversammlungen des Bezirksmeiereiverbandes für Südschleswig gefordert [1]). Fünf ältere Einsenderinnen, deren Marken sich eingebürgert haben, erzielen die höchsten Preise.

Die Butterauktionen bilden bereits einen Regulator auf dem Hamburger Buttermarkte, nicht weil sie numerisch den Markt beherrschen — der wöchentliche Butterumsatz in Hamburg ohne die Auktionen beträgt 16 000 Dritteltonnen (1 Dr. T. = ca. 1 Ztr.) der der Auktionen 6000 Dritteltonnen — sondern weil die Preisbildung öffentlich vor sich geht, die Resultate allen bekannt werden und eine feste Basis durch sie geschaffen wird. Für die Produzenten Schleswig-Holsteins sind sie schlechthin maßgebend geworden: sie nutzen hohe Preise sofort in ihren Forderungen bei ihren Privatkontrakten aus. Deshalb haben sich auch die Butterkaufleute, die mit Schleswig-Holstein Lieferungen abschließen, danach zu richten.

1) Molkereizeitung No. 24, 1907.

Die Auktionen leitet im Vorsitz ein Landwirt, in der Geschäftsführung ein Hamburger Kaufmann, der zugleich Kommissionär für Butterkaufleute ist, die ihm den Auftrag geben, gegen die und die Kauflimite Lose für sie auf der Auktion zu erwerben. Dies geschieht ohne jede Vergütung, rein im Interesse des Unternehmens durch einen Vertrauensmann. Diese heimlichen Gebote, mehr jedoch noch die Haussebestrebungen gewisser Hamburger Großhändler und Spekulanten bringen ab und zu etwas Unsolides und Sprunghaftes in die sonst ruhigen Versteigerungen. Die Unkosten der Versteigerungen für ständige Buttereinsender betragen 1½ Prozent, für nichtständige Einsender 2 Prozent des Verkaufserlöses.

Es gibt 2 Klassen, eine gute und eine weniger gute Qualität. Die Prüfung der Butter steht jedem Bieter vor Abgabe des Gebotes frei; ein Einwand gegen die Qualität nach erfolgtem Kauf ist ausgeschlossen. Die Feststellung des Gewichtes erfolgt nur im Auktionslokal bei Abnahme der Butter (im Brüggehaus). Das Gebot gilt für 50 kg netto in Mark mit der von den Meiereien aufgegebenen Tara, wenn nicht bei Abnahme der Butter ein anderes Gewicht festgestellt wird. Die Abnahme hat binnen 24 Stunden nach der Auktion zu geschehen. Die Zahlung geschieht beim Empfang. Käufer, die der Geschäftsführer der Butterauktionen nicht kennt oder nicht kennen will, haben beim Zuschlag eine Anzahlung zu leisten. Beim Zuschlag ist seitens des Käufers oder des Bieters der Name des Käufers dem Geschäftsführer aufzugeben; falls das nicht geschieht oder die auf Verlangen des Geschäftsführers zu machende Anzahlung nicht geleistet wird, ist der Zuschlag als nicht abgegeben anzusehen, und die betreffende Butter wird sofort aufs neue aufgerufen. Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung ist Hamburg. Zahlungen sind an die Firma Edding, Wiese & Co. Hamburg, Bankkonto: Vereinsbank in Hamburg, zu leisten.

Das Ergebnis einer Auktion, am 12. Juni 1907, war [1]):

In der I. Klasse:	11	Drittel	zu	113.—	Mk.,	14	Dr. zu	108.50 Mk.
	9	„	„	112.50	„	22	„ „	108.— „
	6	„	„	112.—	„	2	„ „	107.50 „
	35	„	„	111.50	„	3	„ „	107.— „
	54	„	„	111.—	„	23	„ „	106.50 „
	50	„	„	110.50	„	14	„ „	106.— „
	94	„	„	110.—	„	13	„ „	105.50 „
	51	„	„	109.50	„	27	„ „	105.— „
	50	„	„	109.—	„			

1) Berliner Markthallenzeitung 15. VI. 1907.

I. Klasse: 478 Drittel zu 109.40 Mk.
II. Klasse: 33 „ „ 101.30 „ } im Durchschnitt.

Am 11. Juni 1908:

I. Klasse: 394 Drittel zu 113.11 Mk.
II. Klasse: 33 „ „ 108.18 „ } im Durchschnitt.

In neuerer Zeit werden die Butterauktionen oft mehrmals in der Woche abgehalten, um das Angebot schneller abzusetzen. Seit November 1907 veranstalten mehrere mecklenburger Molkereien, neuerdings von schlesischen unterstützt, in Berlin jeden Dienstag ähnlich organisierte Auktionen wie der Ostholsteinische Meiereiverband. Es soll dadurch gewissermaßen die Berliner Börsennotierung kontrolliert werden.

5. Häute und Felle.

Anfang der 30 Jahre des 19. Jahrhunderts setzte der Wildhäuteimport aus überseeischen Ländern ein; in den 70er und 80er Jahren erreichte der Handel Deutschlands mit England in Häuten aller Art seinen Höhepunkt. Noch heute ist die ausländische Zufuhr für Deutschland bedeutend, noch heute ist der englische und belgische Zwischenhandel, wie schon gesagt, nicht ausgeschaltet; aber einerseits ist die direkte Versorgung mit ausländischem Häutematerial über Hamburg weit in den Vordergrund getreten, andererseits nimmt die inländische Produktion infolge der sich ausdehnenden Viehwirtschaft zu. Der sichtbare Aufschwung des inländischen Häutemarkts rührt hauptsächlich von der Einführung des Auktionssystems her. Während zu Zeiten auf dem internationalen Markt hier und da über schlechtes Geschäft geklagt wird, herrscht auf diesen Auktionen reges Leben; im Jahre 1903 kamen schon 60 bis 70 Prozent der deutschen Häuteproduktion auf den Auktionen zum Verkauf.

Die Schlächter pflegten früher die gefallenen Häute an feste Abnehmer zu liefern, die entweder Aufkäufer oder Gerber waren. In den Rheinlanden, die das Beispiel der belgischen Wildhäuteauktionen am nächsten vor Augen hatten, kam Ende der achtziger Jahre aus den Kreisen der Lederfabrikanten der Anstoß zur Verwertung des Schlachtgefälles in Auktionen nach der Art der an den Seeplätzen für Wildhäute üblichen. Diese Entstehungsart ist im Anfang bei vielen Auktionen nachzuweisen [1]). Beim Aufkauf

1) Für eine bairische Gründung (bei Augsburg) wird als Grund die Hebung der mißlichen Lage des ländlichen Handwerks angegeben, Vgl. Volkswirtsch. Blätter 1906, No. 9-10.

durch die Händler wurde sehr ungleichmäßiges Material zusammengebracht; die Häute wurden bei den Schlachtungen als Abfall betrachtet und durch zahllose Schnitte und Löcher entwertet. Der Gerber sieht darauf, die Haut als möglichst fehlerfreies, viereckiges ganzes Stück zu erhalten. Geht nun der Verkauf von einer gemeinsamen Stelle aus, so kann auf gleichmäßig gute Behandlung geachtet und ein viel wertvolleres Material angeboten werden. Die Ochsenmetzger-Innung Aachens nahm zuerst die Vorschläge aus den Gerberkreisen an. Rheinland-Westfalen baute das System aus, bis gegen Mitte der neunziger Jahre nach den dortigen großen Erfolgen das übrige Deutschland folgte und nun mit geradezu fieberhafter Gründungstätigkeit vorging.

Institutionen zur Erleichterung der Durchführung solcher Unternehmungen waren bereits vorhanden: die Schlachthöfe und die Metzgerinnungen. Ohne eine gewisse schon bestehende Konzentration des Materials und der Veranstalter hätten Auktionen schwerer Eingang gefunden. Die Innungen, bisher nur formalen Verbandscharakters, schlossen sich nun zum wirtschaftlichen Verbande zusammen, um den genossenschaftlichen Selbstverkauf ihrer Nebenprodukte zu betreiben. Mit der Erweiterung des Absatzes, hauptsächlich aber, um eine rechtliche Form für dieses Unternehmen zu finden, wurden an vielen Orten spezielle Genossenschaften, meist mit beschränkter Haftung, für Häute und Fellverwertung gegründet. Auch Talg wird zu gleicher Zeit genossenschaftlich verwertet, aber nicht auktionsmäßig.

Im Jahre 1906 gab es bereits 275 Häuteverwertungsgenossenschaften. Die Kölner war 1894 gegründet worden, die Leipziger im Oktober 1895 als freie Vereinigung zur Häute- und Fellverwertung, die später zur „eingetragenen Genossenschaft m. b. H. zur Talg- und Fellverwertung“ umgewandelt wurde; München, Ludwigshafen, Dresden folgten 1897, Hamburg und Altona 1900, Berlin 1903, hie so spät, weil die eigenartigen dortigen Schlachtverhältnisse es anfangs unmöglich erscheinen ließen, auf den Häuteabzug die nötige Sorgfalt zu verwenden; 1905 wurde aber nach dem guten Resultat der ersten Anktionsunternehmung eine zweite Häuteverwertungsgenossenschaft gegründet, die sich ebenfalls blühenden Gedeihens erfreut.

Starke gemeinsame Interessen gegenüber den verschiedenen Anforderungen der Gerber und Häutehändler führten, zuerst wieder in Rheinland-Westfalen, zur Verbandsbildung. Es entstand der Verband der rheinisch-westfälischen Häuteverwertungsgenossenschaften;

im Jahre 1904 bereits der Verband der deutschen Häuteverwertungsvereinigungen, kurz: das Häuteverwertungskartell. Nach einem Bericht des Leipziger Tageblattes vom 1. 2. 07 sind dem Verbande 87 Häuteverwertungsgenossenschaften beigetreten, von denen die meisten auktionsmäßigen Absatz haben. Die Zahl scheint gegen früher zurückgegangen, weil mehrere kleinere zusammengelegt worden sind, um die Gefahr der Zersplitterung des Angebots zu vermeiden und den kleineren Genossenschaften die Vorteile der größeren zu sichern. Berlin mit einem Umsatz von 12 Millionen Mark jährlich hält sich dem Kartell fern. Rechts der Elbe gehören nur 7 Vereinigungen dem Verbande an. Der Osten Deutschlands, rechts der Oder, ist, der Genossenschaftsbewegung überhaupt nicht hold, noch gar nicht organisiert.

Der Gesamtumsatz der im Kartell vereinigten Genossenschaften betrug im Jahre 1905 36,55 Millionen Mark; heute wird er auf 45 Millionen Mark geschätzt [1]). Das Kartell ist der lokalen Interessenvertretung und besseren Geschäftsleitung halber in 4 Unterverbände geteilt: in eine Sektion West-Deutschland mit 40 Genossenschaften und 9,33 Millionen Mark Umsatz, eine Sektion Süd-Deutschland mit 22 Genossenschaften und 9,92 Millionen Mark Umsatz, in eine Sektion Mitteldeutschland mit 13 Genossenschaften und 10,29 Millionen Mark Umsatz und eine Sektion Nord-Deutschland mit 12 Genossenschaften und 6,02 Millionen Mark Umsatz. Sitz des Kartells ist Leipzig. Zweck des Verbandes ist gemeinsame Interessenvertretung gegenüber allen Forderungen aus den verschiedenen Käuferkreisen und Austausch der Erfahrungen, die in den Sektionen gemacht werden. Der Verband veranlaßte z. B., daß Bieter, deren Beteiligung an einem Käuferring nachzuweisen sei, von den Versteigerungen für immer ausgeschlossen werden sollen, daß die Lose sofort zurückzuziehen sind, sobald sich eine Strömung zur Ringbildung bemerkbar mache, und daß jeder Ersteher seinen Namen zu nennen hat.

Eine einheitliche Regelung durch den Verband verdiente auch die Art der Preisnotierung; z. B. in den in den Fachblättern „Häute und Leder“ oder „Schuh und Leder“ erscheinenden Berichten über die Auktionsergebnisse sind hier die Mengenangebote mitgeteilt, dort nicht, hier ist eine Einteilung nach leichten, mittleren und schweren Häuten, dort eine solche nach 4—8 Gewichtsklassen vorgenommen; hier werden die Käufer namhaft gemacht, dort nicht.

---

1) „Der Ledermarkt“, Organ für den Lederhandel, Häute-, Fell- und Rauchwarenhandel, Frankfurt a. M., 13. XI. 07.

Die Sektionen beraten über passende Verteilung der Auktionstermine, Verständigung über die Preispolitik, über Zurückziehen von Losen bei zu geringen Geboten, Aufstellung möglichst einheitlicher Auktionsbedingungen und besonders von Ablieferungsnormen in Bezug auf die Beschaffenheit der Häute. Es wird auch gemeinsamer Einkauf des Konservierungssalzes betrieben. Auch war eine gemeinsame Verkaufsstelle für zurückgezogene und unverkauft gebliebene Lose geplant worden [1]).

Nur wenige Häuteverwertungsgenossenschaften werden allein durch eine Innung gebildet; denn diese Beschränkung erscheint unwirtschaftlich. Bei den meisten Genossenschaften kann jede Person Mitglied werden, die das Fleischerhandwerk selbständig betreibt, so in Leipzig. Es wird jedoch nicht ausschließlich das Schlachtgefälle der Mitglieder versteigert, sondern auch der kommissionsweise Verkauf von Sammelladungen kleiner Orte übernommen, die nicht eigene Genossenschaften haben. Die Kommission beträgt dann 1½ bis 3 Prozent des Verkaufserlöses. So versteigert Leipzig auch das Schlachtgefälle von Bitterfeld, Delitzsch, Eilenburg, Grimma, Torgau; Dresden das von Pirna, Schandau, Meißen, Freiberg, Bautzen, Radeberg, Bischofswerda, Königsbrück, Kamenz, Zittau u. a., und so bilden viele größere Städte für kleinere eine Zentrale. Dadurch wird das Angebot vergrößert, ein Bestreben, das auch sonst noch zu finden ist: die Häuteverwertungsgenossenschaften von Hamburg, Itzehoe, Neumünster, Lüneburg und Lübeck versteigern gemeinsam in Hamburg; Frankfurt a. M., Darmstadt, Offenbach, Hanau gemeinsam in Frankfurt; einige westfälische Städte gemeinsam in Hagen; außerhalb des Kartells stehende schlesische Städte in Berlin; Leipzig und Dresden abwechselnd in Leipzig und Dresden. Dabei bleibt das Gefälle der einzelnen Städte am Erzeugungsorte lagern.

Leipzig und Dresden zusammen hatten im Jahre 1906 einen Umsatz von 4,9 Millionen Mark; 1907 von 3 143 101 Mark für 197 314 Tierhäute in 11 Auktionen [2]).

Die Genossenschaften halten 4—12 Versteigerungen jährlich je nach der Größe der Stadt und des Angebots ab und zwar vollkommen periodisch; die Termine werden für das ganze Jahr im voraus festgesetzt. Das durchschnittliche Angebot bei jeder Versteigerung beträgt 250—10 000 Rinderhäute, 150—10 000 Kalbfelle, 100—8000 Hammelfelle. Die meisten Auktionen finden in Hotels

---

1) Lpz. Tgbl. 26. V. 1906.
2) Lpz. Tgbl. 7. III. 1908.

oder Restaurants, manche auch in eigenen Räumen oder auf den Schlachthöfen statt, in Leipzig im Börsensaale des Schlacht- und Viehhofes.

Der Betrieb der Leipziger Genossenschaft, die mit Dresden abwechselnd jeden Monat die Versteigerung des Gefälles vom vergangenen Monat vornimmt, ist für viele andere vorbildlich. Die Verladung erfolgt für Leipziger Gefälle ab Leipzig, bei Leipziger Auktionen umgekehrt für Dresdener Gefälle ab Dresden. Die Besichtigung des Dresdener Gefälles muß also, wenn die Auktion in Leipzig ist, in Dresden stattfinden; sie wird aber vielfach unterlassen, weil genaue Beschreibung geliefert wird und die Qualitäten zur Hauptsache bekannt sind. Die Schlachthofsvorschriften sind aufs genaueste geregelt; die sorgsame Behandlung beim Abziehen zur Vermeidung von Schnitten und Löchern, große Reinlichkeit und genaue Gewichtsfeststellung machen die Leipziger Häute sehr gesucht. Die Lose sind als Gesamtprodukt der Genossenschaft nicht nach der Herkunft, dem Besitzer eingeteilt, sondern jede Sorte, z. B. rote oder schwarze Ochsenhäute, Bullen-, Kuh- und Kalbinnenhäute, Kalbfelle und Schaffelle, umfaßt so und so viele Lose, die nach ungefähr 15 Gewichtsklassen sortiert sind. Diese Einteilung nimmt Rücksicht auf den Bedarf der Gerber. Dagegen sind in jedem Los bessere und schlechtere Qualitäten vereinigt; es wird zwar stets angegeben, wieviel Häute infolge von Löchern oder Narben- und Engerlingsschaden geringerwertig sind, aber scharfe Trennungslinien lassen sich nicht ziehen; durch Qualitätsstufen würde nur noch mehr Unzufriedenheit entstehen als bei dem jetzt bestehenden Gebrauche. Stark beschädigte Häute werden stets gesondert ausgeboten. Jede weitere Verantwortung wird abgelehnt, gewisse namentlich angeführte Fehler werden mit 1—2 Mark pro Stück bez. 2 Pfg. pro Pfund vergütet.

Da die Leipziger Genossenschaft die Schlachtungen der mit ihr durch Kommissionen verbundenen Orte nicht kontrollieren kann, wenn auch die Schlachtbedingungen dieselben sind, werden die Kommissionshäute, falls ihr Gewicht nicht genau so wie das der Leipziger festgestellt werden konnte, vom Leipziger Gefälle und untereinander getrennt gehalten, schon aus dem Grunde leichterer Abrechnung, und weil die etwas weniger sorgsam behandelten Provinzhäute stets um einige Pfennige billiger abzugehen pflegen.

Die Häute werden gesalzen — nur Hammelfelle getrocknet — mit Horn, wenig Schädel, ohne Schweifbein und Zehen geliefert und nach Frischgewicht, mit einer Abschreibung für Nässe und

Mist, verkauft. Je besser das Gewicht festgestellt ist und je besser das Rendement, also das prozentuale Verhältnis zwischen Frischgewicht und dem Ausbeutungsgrade für die Lederproduktion aus einer Haut, berechnet werden kann, desto höher steht die Haut im Preise.

Die Steigerung der Gebote erfolgt bei Häuten mindestens von $^1/_2$ zu $^1{}_2$ Pf., bei Fellen, die nach Stück verkauft werden, mindestens von 10 zu 10 Pf. Einer der Vorstandsmitglieder der Genossenschaft, der sich in den verschiedenen Auktionen mit zwei anderen ablöst, leitet gegen eine Vergütung die Versteigerung und erteilt den Zuschlag. Bei anderen Genossenschaften ist dazu ein Auktionator angestellt. Da manchmal Preislimitierungen von seiten der Verkäufer vorkommen, stellt die Genossenschaft Vertrauensmänner an, die mitbieten oder ansteigern, falls die Nachfrage und Preishöhe gering zu bleiben droht. Der Ersteher eines Loses, der sofort nach dem Zuschlag erklärt: „Ich bleibe Bewerber", erlangt dadurch für das nächste Los gleicher Gattung das Recht des Erstgebots zu dem zuletzt gezahlten Preise. Die Übertragung der erstandenen Lose an andere in der Auktion anwesende Käufer ist unzulässig, wenigstens erfolgt die Ausstellung der Rechnung seitens der Genossenschaft lediglich für den wirklichen Ersteher.

Der Verkauf findet nur gegen Barzahlung statt, der Versand nur nach Eingang des Betrages. Wird die Ware nicht sofort abgenommen, so zahlt der Käufer, falls er nicht als ständiger und zahlungsfähiger Abnehmer bekannt ist, für jede Haut 5 Mark, für jedes Fell 1 Mark Handgeld. Wird die Ware innerhalb acht Tagen überhaupt nicht abgenommen, so verfällt die Anzahlung zugunsten des Verkäufers. Alle durch Versand und Verpackung entstehenden Kosten trägt der Käufer. Außer dem Kaufpreis ist ein Salzbez. Trockengeld zu entrichten.

Das Salzgeld sind in Leipzig die einzigen Auktionsspesen für den Käufer. An anderen Orten ist es oft viel höher, was großen Widerspruch erregt, da die Kosten der Konservierung bei dem billigen Salzbezug kaum den vierten Teil der geforderten Gebühren betragen, oder es werden noch andere Spesen, wie Bündelgeld, Lagergeld, An- und Abfuhrgeld berechnet. Die Genossenschaft haftet nur für Fehler, die sie in ihren Verkaufslisten als solche aufführt.

Die Häuteauktionen sind stets sehr besucht. Leipzig, Dresden, Berlin, Hamburg sehen Käufer aus ganz Deutschland. Es wird auch viel für russische, englische, französische, ja amerikanische

Rechnung gekauft. Die Qualität der deutschen Stallviehhäute ist besser als die der Häute des amerikanischen Weideviehs, das sehr unter allerlei Ungeziefer und Insekten zu leiden hat. Unter den Auktionskäufern sind zwei einander befehdende Kreise zu unterscheiden: der der Lederfabrikanten und Gerber und der der Häutehändler. Der konzentrierte Wettbewerb der Gerber untereinander verschärft und beschleunigt einen schon außerhalb der Auktionen merkbaren Prozeß: die Überbietung und Kaltstellung der kleinen handwerksmäßig arbeitenden Gerber durch die großen Lederfabrikanten, die Kapital genug auftreiben können, um auf den Auktionen bar zu bezahlen und ihren Abnehmern noch Kredite zu gewähren. Andrerseits können die Fabrikanten auf den Auktionen bei einem genügend großen Angebot und einer der Qualität nach besseren Auswahl als früher ihren Bedarf vollständig selbst decken, ohne den Händler heranziehen zu müssen. Die Lagerung größerer Bestände wird ihnen erspart.

So überwiegen auf den Auktionen die großen Lederfabrikanten bei weitem die kleinen Gerber und auch die Händler. Der deutsche Häutehandel ist durch die Auktionsbewegung in das vielfach als günstig beurteilte Stadium des Großverkehrs getreten [1]). Da die Händler in Wettbewerb mit ihren früheren Abnehmern treten mußten, kauften sie viel zu teuer ein, als daß sie noch auf Absatz mit Gewinn rechnen konnten. Anfangs blieb ihnen noch die Vermittelung zwischen Produzenten und Provinzabnehmern. Seitdem aber ein solches Netz von Genossenschaften Deutschland durchzieht und die Schlächter der Provinz einerseits von den hohen Preisen der Auktionen Nutzen zu ziehen verstanden, die Gerber der Provinz andrerseits die Auktionen aufsuchten, ist von einem Häutehandel im alten Sinne nicht mehr die Rede. Es haben sich nur noch ganz große Firmen gehalten, oder die Proprehändler sind Einkaufskommissionäre oder Makler geworden. Der Kommissionseinkauf hat leicht den Nachteil an sich, daß, wenn aus irgend einem Grunde, z. B. Unübersichtlichkeit der Marktlage, Gebotslimiten nicht gegeben worden sind, die Kommissionäre zu Gunsten ihrer Provision höher bieten, als es selbst die Fabrikanten tun.

Zwischen einer Anzahl meist rheinischer Lederfabrikanten und Engrosabnehmern von Auktionshäuten sind Verhandlungen wegen einer genauen Auseinanderhaltung von wirklichen Maklern und

1) Vgl. auch „Weltwirtschaft", Jhr.- u. Lesebuch, her. v. E. v. Halle, Leipz. Berl. 1906, II S. 110.

solchen Firmen, die gleichzeitig Propre- und Maklergeschäfte treiben, im Gange gewesen. Man hat die Beobachtung gemacht, daß in gewissen Fällen die Ursache von Treibereien in der Absicht einzelner Käufer zu suchen war, durch recht hohe Auktionspreise den Wert größerer eigener Lagerbestände zu erhöhen. Hat ein Händler und Besitzer solcher Vorräte von einem Lederfabrikanten Ordre, auf einer Auktion zu kaufen, so haben nachher der betreffende Fabrikant und der Gerber, die Abnehmer der künstlich verteuerten Lagerbestände des betreffenden Händlers sind, die Zeche des forcierten Auktionskaufes zu bezahlen [1]). Man will daher Aufträge nur an wirkliche Makler geben, Proprehändlern aber Aufträge nicht mehr erteilen, nachdem das Limitieren der Aufträge sich auch oft als ungünstig erwiesen hat.

Die Preise bewegen sich seit der Einführung der Auktionen in einer fast fortgesetzt stark aufsteigenden Richtung. Auktionshäute erzielen einen Aufschlag von 5—10 Proz., manchmal sogar bis zu 50 Proz. über freihändig verkaufte Häute. Der Bedarf an Häuten, mit dem die Produktion nicht gleichen Schritt hält, ist mit der wachsenden Bevölkerungszahl stark gestiegen. Es ist also stets Nachfrage und scharfe Konkurrenz der Bieter auf den Auktionen vorhanden, zumal es sich hier um sachgemäß behandelte, frische, reell gewogene Ware handelt. Klagte man auf der einen Seite über Ringbildung, so auf der anderen über unbesonnene Treibereien. Diesen sucht man durch Besprechungen und Vereinbarungen vor der Auktion Einhalt zu tun. Auch gegen die von den Veranstaltern an gewisse ständige Einkäufer gewährten Bietungsprovisionen geht man energischer, als es im Weinhandel geschieht, vor, weil sie hier nicht nur als ein Verstoß gegen Treu und Glauben gelten, sondern den Einkauf unmäßig verteuern.

Aufgereizt durch den hohen Preisstand, den die Käufer selbst herbeigeführt hatten, wandten sich diese im Laufe der Jahre 1906 und 1907 gegen einzelne Auktionsbedingungen, von denen sie behaupteten, daß sie eine ungerechtfertigte Verteuerung des Einkaufs zur Folge hätten. Sie machten den Genossenschaften den Vorwurf, ihre Macht durch Aufstellung „rigoroser“ Bedingungen mißbraucht zu haben; es wurde Abschaffung aller Spesen wie Bündel- und Rollgeld und Herabsetzung des Salzgeldes verlangt, ferner Lieferung der Ware franko Waggon bei Waggonladungen, franko Bahnhof bei Stückgutsendungen, vor allem aber Gewährung bez.

1) Lpz. Tgbl. 18. V. 1906.

Verlängerung der Reklamationsfrist. Es entspann sich im Herbst 1907 auf ordentlichen und außerordentlichen Versammlungen der Veranstalter und der Käufer wie auf den Auktionen ein heftiger Kampf; die meisten Auktionen wurden boykottiert, sodaß hier eine Ansammlung großer Häutelager, dort ein bedenklicher Materialmangel entstand. Vergleicht man die Forderungen der Käufer mit den sonst auf Großhandelsauktionen üblichen Bedingungen, so wird man finden, daß die Käufer, abgesehen vom Losgeld, keine Kosten zu tragen haben, die mit der Veranstaltung der Auktion im Zusammenhang stehen, daß dagegen der Bezug der Ware nach der Zahlung sonst stets Sache des Käufers ist; Reklamationen gegen etwaige Schäden oder Gewichts- und Qualitätsdifferenzen sind meist nur bis zum Empfang der Ware gestattet. Ist die Empfangsfrist also kurz, dann auch die Reklamationsfrist. Die Auktionsbedingungen sind ein Kompromiß zwischen den Forderungen der Verkäufer und den Bedürfnissen der Käufer, dabei stets den sonst üblichen Geschäftsgewohnheiten angepaßt. Hier bei den Häuteauktionen ereignete es sich, soweit bekannt, zum ersten Male, daß die Käufer geschlossen gegen die Verkäufer vorgehen und ihnen ihre Bedingungen vorschreiben wollen. Es sind zu diesem Zweck sogar nach geographischen Bezirken geordnete Gruppen der größten Auktionskäufer gebildet worden, denen Delegierte verschiedener Vereinigungen von Lederindustriellen angehören. Fehlt hier der völlige Zusammenschluß der Lederfabrikanten, so hat andrerseits das Häuteverwertungskartell zum großen Teil versagt. Einzelne Genossenschaften erachteten dessen Beschlüsse für nicht bindend und gingen auf die Forderungen der Käufer ein. Seit der Generalversammlung in Kassel am 3. Januar 1908 ist aber eine Einigung zwischen dem Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen und den Auktionskäufern zustande gekommen [1]): Das Salzgeld beträgt pro Pfund 1 Pfg. bei Großviehhäuten, 10 Pfg. pro Stück bei Hammelfellen und Kalbfellen bis 9 Pfund schwer und 20 Pfg. bei schwereren Fellen. Die Genossenschaften erkennen berechtigte Reklamationen innerhalb bestimmter Fristen an, Streitfälle entscheidet ein Schiedsgericht, die Kosten desselben trägt der unterliegende Teil, die Lieferung der Ware erfolgt frei Bahn, alle anderen Spesen sind in dem Salzgeld inbegriffen.

Der gesamte Häuteauktionshandel ist noch in starker Entwick-

1) Lpz. Tgbl. 7. I. 1908.

lung begriffen, manches hat sich noch zu konsolidieren. Jedenfalls hat die Auktionsbewegung in den Deutschland benachbarten Ländern sofort Nachahmung gefunden, ohne daß man dort immer auf genossenschaftlichem Wege vorgeht. Es gibt Auktionen des inländischen Schlachtgefälles in Frankreich (Paris, Rouen, Dijon, Havre, Nantes, Bourges, Amiens, Poitiers, Angers, Lille, Limoges usw.), ferner in Holland in Amsterdam und Rotterdam, in Belgien in Brüssel, in Dänemark in Kopenhagen, ferner in der Schweiz (Basel, Zürich), in Böhmen (zahlreiche Städte). In Böhmen besteht eine deutsch-böhmische Häuteverwertungsvereinigung, die Anschluß an die mitteldeutsche Sektion sucht. Überhaupt erklärten sich die ausländischen Auktionsunternehmer mit den Genossenschaften in den deutschen Kämpfen für solidarisch, erzielten aber für sich z. T. schon vor den Deutschen eine Einigung mit ihren Käuferkreisen.[1])

Lederversteigerungen.

Für Leder gibt es, soweit bekannt, nur in Kirchhain in der Niederlausitz Versteigerungen, und zwar erst seit Anfang 1906. Der Hauptzweck der Versteigerungen ist, die höchste Bewertung des absatzfertigen Schaffleders im Kirchhainer Produktionsgebiet zu finden. Die Auktionen werden von der Vereinigung für Lederversteigerung Kirchhain N.-L. veranstaltet, an der ungefähr 40 Gerbereibesitzer beteiligt sind. Jeden Monat findet eine Auktion statt, deren Angebot 80 000—90 000 Stück lohgare und weißgare Schafleder beträgt.

Jedes Mitglied der Vereinigung erhält eine Anzahl Versteigerungslisten, auf denen es die Losnummer, Bezeichnungen und das Durchschnittsgewicht in Pfunden für 100 Stück Leder selbst einträgt. Jeder Käufer erhält bei der Besichtigung ein solches ausgefülltes Formular. Für richtige Bezeichnung der Lose, sowie für gleichmäßige Sortierung wird von der Vereinigung keine Gewähr geleistet. Die Gebote werden decherweise, also für 10 Stück, abgegeben. Die Zahlungsfrist beträgt 8 Tage. Nach der Zahlung erfolgt der Versand der zugeschlagenen Lose. Der Käufer hat auf Verlangen 25 Prozent der Kaufsumme in der Auktion anzuzahlen. Die Zahlungen sind an die Wechselstube und Depositenkasse der Anhalt-Dessauischen Landesbank Kirchhain zu senden oder per Reichsbankgirokonto an die Deutsche Bank in Berlin für Rechnung der Reichsbank zu überweisen. Für die Verpackung werden für den

1) Zeitschrift „Häute und Leder“ 22. XI. 1907.

Decher 2 Pfg. berechnet, jedoch mindestens 20 Pfg. für 1 Paket. Zu diesen Auktionen erscheinen Käufer aus Sachsen, Bayern und Österreich.

6. Wolle.

Die Abnahme der deutschen Wollproduktion hat die Bedeutung der deutschen Wollmärkte im letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts sehr verringert. Viele Provinzmärkte sind daher wegen geringer Beschickung und unbedeutenden Besuchs von den Regierungen aufgehoben worden. In Preußen gibt es heute nur noch 7 große Märkte (Stralsund, Königsberg, Landsberg a. d. W., Posen, Berlin, Lübben, Breslau). Die größeren Märkte entsprechen wegen der Ungleichartigkeit der verschiedenen kleinen Posten und in ihrer ganzen Verkaufsmethode nicht mehr den Anforderungen einer auf Massenproduktion eingestellten Industrie. Der Absatz an Aufkäufer gewährleistet nicht immer angemessene Preise. Gewisse Produzentenkreise haben daher den auktionsmäßigen Verkauf ihrer Wolle eingeführt und streben auf immer größere Konzentration des Angebots hin.

Diese Neuerung ist in vielen Staaten zu beobachten. Die Vereinigten Staaten, England, Frankreich, Ungarn, Rußland (nur in Warschau) haben, z. T. erst seit dem letzten Jahrzehnt, Auktionen von Wolle einheimischer Produktion. Sie dienen wesentlich einheimischen Interessen, ausländische Käufer treten jedoch auch vereinzelt auf. So werden die Versteigerungen von Vließen im Schweiß in Roubaix, Tourcoing, Reims, Dijon von Deutschland aus aufgesucht. Es finden dort 6—9 Auktionen im Jahre statt. In Ungarn haben Pest und Miskolez einige Bedeutung. Pest hat zwei Serien, die bedeutendere im Juli, die zweite im Oktober. Sie bringen alle Sorten von Wolle auf den Markt, über die Hälfte noch Schweißwollen und zwar von Domänen wie von Rittergütern. Die österreichisch-ungarischen Militärtuchfabriken sind die festesten Stützen dieser oft noch unregelmäßig wirkenden Einrichtung.

In Deutschland finden Wollauktionen in Berlin, Breslau, Forst i. L., Güstrow i. M.. Paderborn und Aachen statt. Die Berliner und die Güstrower Auktionen sind Unternehmungen von Vereinen, die im Rahmen der Bestrebungen zur Hebung der Landwirtschaft stehen. Die Anregung zur Einführung von Auktionen ging von Bank- und Handelshäusern aus, welche die Unternehmungen zuerst finanziell fundierten und die Inkassogeschäfte abwickelten.[1])

1) Michaelis im Handbuch für Wirtschaftskunde, Leipz. 04, Deutschland III, Wollindustrie S. 632.

Berlin, Forst und Aachen liegen im Mittelpunkte ganz bedeutender Wollindustrien, die übrigen Auktionsorte innerhalb von Wollproduktionsgebieten. Wenn die Auktionen auch im Vergleich zum gesamten Wollhandel ein bescheidenes Absatzgebiet versorgen, so sind sie doch lokal und interlokal von großer Bedeutung und haben vor allem für die Gegenden, wo Schafe gezüchtet werden, einen größeren Zusammenhang als die Märkte hergestellt. Die Auktionen wirken wie Ausstellungen und führen einen lebhaften Wettbewerb in der Züchtung geeigneter Wollen herbei. Die einheitliche Leitung der Auktionen bewirkt die Forderung möglichst einheitlicher Lieferung: es werden besondere Grundsätze in der Behandlung der Wolle bei der Schur, der Wäsche, der Verpackung eingehalten. Gut behandelte Wollen erfreuen sich stets lebhafter Nachfrage und werden hoch bezahlt. Die Berliner Dominialwollen (Rittergutswollen) halten durchaus den Vergleich mit Londoner Sortierungen aus. Die Londoner wie die Antwerpener Auktionsnotierungen werden zur Preisvergleichung und zur Wertbildung bei deutschen Auktionswollen herangezogen. Käufer sind auf diesen Auktionen viel mehr Fabrikanten — Stoff- und Hutfabrikanten, Kammgarnspinner, Wollwäscher — als Händler. Die Auktionen wirken in ähnlicher Weise Handel ausschaltend wie die Häuteversteigerungen.

In Berlin wurden 1893 die Auktionen deutscher Schweißwollen vom Verein der Merinozüchter (Geschäftsstelle Stettin) begründet. Die Wollhandelsfirma Hergersberg & Co. in Berlin leitet die Versteigerungen. Die Auktionen können von Mitgliedern des Vereins und von Nichtmitgliedern beschickt werden. Als Entgelt für die Abnahme und Lagerung der Wolle, die Veranstaltung der Auktion und die Abwickelung derselben, empfängt die Kommissionsfirma von Mitgliedern 1,80 Mark pro 50 kg Bruttogewicht, von Nichtmitgliedern 1,90 Mark bei Schweißwollen; bei Rückenwäschen von Mitgliedern 1,85 Mark pro 50 kg Bruttogewicht, von Nichtmitgliedern 1,95 Mark.

Die Einsendungen stammen von Rittergütern und Schäfereien aus allen preußischen Provinzen rechts der Elbe und auch aus Mecklenburg. Die Firma Hergersberg & Co. gibt Wollauktionsverträge aus, durch welche die Einsender sich verpflichten, für einen oder zwei oder alle drei Auktionstermine im Jahre so und so viel Ballen Schweißwolle oder Rückenwäsche auf die Auktion zu liefern, und zwar zu den auf das Vertragsformular aufgedruckten Bedingungen, welche sich auf die Behandlung der Wolle vor, während

und nach der Schur, auf Verpackung und Einlieferung erstrecken. Die Termine liegen im März, Mai und Juni; die Maiauktion ist gewöhnlich die bedeutendste. Die Wollen werden im Lagerhaus des Magerviehhofs in Berlin-Friedrichsfelde eingelagert und können dort am Tage vor der Auktion, oder am Auktionstage des Vormittags besichtigt werden. Sie sind nach den Anweisungen der Kommissionsfirma bereits genau klassiert und signiert und nach Losen, die nach der Herkunft sortiert bleiben, katalogisiert.

Die Anmeldung zur Auktion hat 8 – 14 Tage vorher zu geschehen; die Lieferung hat dann bei Vermeidung einer Konventionalstrafe von 2 Mark pro Zentner unbedingt zu erfolgen. Die Einsendung kann schon 4—6 Wochen vor der Auktion bis einige Tage vor der Auktion erfolgen. Vor der Auktion wird die rechtzeitig eingetroffene Wolle einer Werttaxierung unterzogen, mit Hilfe einer Sachverständigenkommission. Das Resultat wird dem Eigentümer mitgeteilt, der unverzüglich zu erklären hat, ob er mit dieser Taxe, die als Minimalpreis gilt, unter dem die Wolle nicht verkauft werden soll, einverstanden ist, oder unter welchem Preise die Wolle nicht verkauft werden soll. Solche Verkaufslimiten werden in Wirklichkeit selten erteilt.

Die Firma verpflichtet sich, die Säcke leihweise zu liefern gegen eine Gebühr von 35 Pf. pro Stück, die eingesandte Wolle zu lagern und zu versichern, auf der Auktion nach Kräften zugunsten des Käufers zu handeln, für den rechtzeitigen Eingang des Erlöses zu haften, die überwiesene Wolle auf Antrag bis zu $^2/_3$ des Wertes zu bevorschussen gegen eine Vergütung von $^1/_2$ Prozent über dem jeweiligen Reichsbankdiskont, im Minimum gegen 5 Prozent Zinsen p. a. und etwa in der Auktion unverkauft gebliebene Wolle auf Antrag des Eigners unter Anrechnung der baren Auslagen für Versicherung, Arbeitslohn und Lagergebühr zu verkaufen. Wird die Wolle in der Auktion verkauft oder nicht verkauft, die Provision ist an den Kommissionär zu entrichten. Fracht und Entladegebühren legt die Kommissionsfirma aus. Am 12. Tage nach der Auktion wird dem Eigner der Erlös seiner Ware unter Anrechnung der Gebühren und Auslagen zur Verfügung gestellt.

Die Auktionen finden im Lichthofe des Grand-Hotel am Alexanderplatz in Berlin statt. Aus den Verkaufsbedingungen ist folgendes herauszugreifen: 1. Die Firma Hergersberg & Co. verkauft an den Meistbietenden in Losen nach dem Katalog in Mark, Netto Kassa, pro 50 kg. Übergebote müssen mindestens 1 Mark pro 50 kg betragen. Der Zuschlag geschieht nur an solche Firmen, die den

Verkäufern genügend bekannt sind. Die drei Ballen enthaltenden und kleineren Lose werden erst nach der Hauptversteigerung verkauft. 2. Das Gewicht der Säcke ist vor Verpackung der Wolle festgestellt und wird so berechnet. Die Säcke sind neu und werden dem Verkäufer mit 90 Pf. pro Stück bei Rückenwäschesäcken, 35 Pf. bei Schmutzwollesäcken berechnet und gehen in das Eigentum des Käufers über. Ausgenommen sind die Säcke solcher Lose, bei denen sich der Vermerk befindet „Säcke zurück". Solche sind innerhalb 6 Monaten franko in gutem Zustande zurückzuliefern oder mit dem Anschaffungswert zu bezahlen. 3. Die Wollen werden verkauft wie besehen; jeder Käufer ist verpflichtet, das Gekaufte unweigerlich zu empfangen. 4. Die Wolle wird der Reihenfolge nach unter Überwachung von amtlich vereideten Wiegemeistern verwogen. Das von diesen beglaubigte Gewicht ist für Käufer und Verkäufer maßgebend. 5. Die Auslieferung der Wolle erfolgt nur gegen Barzahlung. Diese ist zu leisten zum vollen Betrage der Faktura innerhalb 7 Tagen vom Auktionstage ab. 6. Die Nichterfüllung der Bedingungen berechtigt die Verkäufer zum sofortigen anderweitigen Verkauf für Rechnung und Gefahr des Käufers, ohne daß dieser auf einen etwa daraus entspringenden Nutzen Anspruch erheben kann. 7. Die Wolle ist bis zum Auslieferungstage gegen Feuersgefahr versichert. 8. Erfüllungsort ist Berlin.

Wegen Lombardierung von in Auktion erstandener Wolle kann mit der Kommissionsfirma verhandelt werden.

Auf der Märzauktion 1907 kamen zirka 6500 Zentner Schweißwolle, auf der zweitägigen Maiauktion 24 810 Zentner, auf der Juniauktion 3750 Zentner Rückenwäsche und 4200 Zentner Schweißwolle zur Versteigerung, abzüglich der jeweilig unverkauft gebliebenen oder zurückgezogenen Lose. Diese betrugen auf der Maiauktion z. B. nahezu den achten Teil des Gesamtquantums. Trotzdem war das Ergebnis durchaus günstig. Pommern liefert stets das größte Quantum, dann folgt die Mark, dann Preußen, Posen, Schlesien und Sachsen. Die Preise differieren zwischen 65 und 100 Mark pro Zentner im Durchschnitt.

Die Forster Wollauktionen bestehen seit 1896. Sie werden von der Kommissionsfirma Greiner & Schmidt in Forst als Unternehmerin abgehalten. Sie finden Mitte März und Ende April für Schweißwollen und Mitte Juni und im September oder Oktober jedes Jahres für Rückenwäschen, Schweißwollen und Lammwollen statt. Durch Versendung gedruckter Bedingungen und sonstige Reklame werden die Landwirte aufgefordert, ihre Wollschuren zu einer dieser Auk-

tionen zu senden. Die Zufuhren kommen aus allen wollzüchtenden preußischen Provinzen, vornehmlich aber aus Schlesien. Sie sind schwankend, im April zwischen 6000 und 8000 Zentnern, bei den übrigen zwischen 4000 und 6000 Zentnern. Die Kosten für den Wollproduzenten betragen für Schweißwollen 1,50 Mark per 50 kg, für Rückenwäschen 2,50 Mk. per 50 kg Brutttogewicht, gleichviel ob die Wolle in der Auktion verkauft oder vom Eigner zurückgezogen worden ist. Dieser Tarif schließt ein: Empfangnahme, Feuerversicherung, Arbeitslohn, Verkaufskommission, Makler- und Wiegegebühren, sowie freies Lager bis zum erfolgten Verkauf. Bare Auslagen sind zurückzuvergüten. Auf Wunsch wird sofort nach Einlieferung der Wolle der ungefähre Betrag zum Lombardzinsfuß der Reichsbank als Vorschuß gewährt. Die übrigen Bedingungen sind, abgesehen von nachgiebigeren oder strengeren Fristen oder Gebühren, dieselben wie bei den Berliner Auktionen; auch die Taxierung der Wollen durch die Kommissionsfirma wird vorgenommen. Die Abrechnung und Bezahlung an den Eigentümer erfolgt innerhalb 14 Tagen.

Die Wollen sind in dem Lagerhaus der Kommissionsfirma vom Tage vor der Auktion ab zu besichtigen. Die Versteigerung findet im Saale des Grand-Hotel statt. Die Verkaufsbedingungen entsprechen durchaus den Berliner Bedingungen. Die Bezahlung hat ebenfalls spätestens nach 7 Tagen nach der Auktion zu erfolgen. Der Käufer trägt auch keine Kosten weiter als zum Teil die der Emballage. Der Kundenkreis erstreckt sich über ganz Deutschland, die Hauptabnehmer sind jedoch die Lausitzer Tuchfabrikanten. Forst selbst zählt ca. 200 Tuchfabrikanten. Einkäufer großer Wollfirmen, die das im Wollhandel übliche 1 Prozent Provision beziehen, sind häufig.

Die Firma Greiner & Schmidt leitet auch die 1902 in Güstrow gegründeten Auktionen des Patriotischen Vereins in Mecklenburg. Die Zufuhren bestehen hier fast ausschließlich aus mecklenburgischen und vorpommerschen Dominialwollen. Es gibt je eine Auktion im April und im Juni. Die Zufuhren betrugen 1907 im April ca. 7200 Zentner Schweißwollen, im Juni ca. 3500 Zentner Rückenwäschen und ca. 2500 Zentner Schweißwollen. Die Wollen sind in den Walllagerhäusern der Wollmarktsdirektion der Stadt Güstrow eingelagert, welche der Kommissionsfirma für jedes Dominium einen amtlichen Lagerschein ausstellt, der öffentliches Vertrauen genießt und nach erfolgtem Verkauf an den Käufer giriert wird. Bei Lombardierungen werden diese Lagerscheine beliehen. Sämtliche Vorschüsse werden

von der Mecklenburgischen Hypotheken- und Wechselbankfiliale in Güstrow geleistet. Schweißwollen müssen jetzt gesackt geliefert werden und werden dem Käufer nach der Auktion zugewogen. Bei Rückenwäschen existiert ein solcher Zwang nicht, sie werden daher vor der Auktion, d. h. bei der Einlieferung gewogen und so abgerechnet. Die Wollmarktsdirektion besorgt dann nach dem Verkauf gegen Entgelt das Einsacken. Die Wolltaxierung wird von zwei Mitgliedern des mecklenburgischen Patriotischen Vereins und einem Vertreter der Kommissionsfirma vorgenommen.

Alle hier genannten Auktionen sind noch mit dem betreffenden Wollmarkt verbunden, d. h. sie gehen diesem gewöhnlich voraus und nehmen das Hauptinteresse in Anspruch, sodaß an Angebot und Nachfrage für diesen nicht viel mehr übrig bleibt. Er wird noch von kleineren Gütern, Schäfereien und Händlern beschickt.

Die Preise auf den Berliner Auktionen erreichen in der Regel, aber nicht immer Londoner Parität. Im allgemeinen sind die Auktionspreise um ein Bedeutendes höher als die im freihändigen Verkauf in Deutschland bezahlten Preise, was für die Schafhaltung und Züchtung sehr anspornend wirkt.

7. Abfälle der Spinnereien und Webereien, einschließlich Kämmlinge.

Seit einer Reihe von Jahren gibt es Auktionen von Abfällen der Wollkämmereien, der Woll-, Baumwoll- und Jutespinnereien und -webereien, also von Kämmlingen, den kurzen beim Kämmen der Wolle abfliegenden Wollfasern, von Krempelflug, Stuhlflug, Rauhflocken, Abfallfäden, Leimfäden, Abrissen, Putz- und Kehrwolle, Strickgarnresten und auch Kammgarnspinnereiabfällen. Es sind dies Industrieprodukte, aber doch keine neuen Waren, sondern Abfall- und Nebenprodukte, die nicht der Versorgung eines Konsumentenpublikums, sondern der weiteren Verarbeitung in Filzfabriken, Streichgarnspinnereien, Shoddyfabriken und ähnlichen Textilfabriken dienen.

Diese Wollabgänge sind ganz bedeutend. Die meisten Großspinnereien und -webereien können sich aber nicht mit der Wiederverarbeitung befassen; der Absatz an Händler brachte wenig ein und war unsicher, der Selbstverkauf zeitraubend und dem Werte nicht entsprechend lohnend. Es mußte eine größere Käuferzahl vereinigt und den Käufern eine größere Auswahl in größeren Mengen geboten werden. Es taten sich daher mehrere Fabrikanten zu ge-

meinschaftlichem Auktionsverkauf durch einen Kommissionär zusammen; die Beteiligung wuchs mit der Zeit, und heute gibt es schon solche, deren Kundenkreis die nationalen Grenzen zu überschreiten anfängt.

In Frankreich und zwar in Roubaix und Tourcoing sind die Versteigerungen einheimischer Wolle mit der von Kämmlingen und von Abfällen (mèches und déchets) verbunden, ähnlich wie es manchmal in Forst der Fall ist. Es finden jährlich 8 Auktionen statt. Deutschland, das mit diesen beiden Orten enge Handelsbeziehungen unterhält, hat Interesse an diesen Auktionen und wahrscheinlich von da her das Muster für die deutschen Auktionen übernommen. Neuerdings hat Epinal Spezial-Wollabfallauktionen gegründet, die von Wollmaklern abgehalten werden.

In Belgien und Deutschland finden die Auktionen von Kämmlingen und die von Abfällen der Spinnereien und Webereien getrennt statt. Die bedeutendsten Spezial-Kämmlingsauktionen sind die von Antwerpen. Dieses hat aller 2 Monate eine Kämmlingsauktion mit einem jeweiligen Angebot von 200000—500000 kg. Im Jahre 1907 kamen nur 3 zustande. Trotz lebhafter Beteiligung von seiten inländischer und deutscher wie französischer Fabrikanten wurde oft nur der 5. oder 6. Teil der ausgestellten Quanten verkauft. Dies liegt daran, daß oft zu hohe Verkaufslimiten gestellt werden, auf welche die Käufer unmöglich eingehen können, und die sie veranlassen, in ihren Geboten überhaupt zurückhaltender zu sein. Die hohen Limiten sind Kennern ein Zeichen, daß viel Lose Handelsware sind, die aus 2., 3. oder 4. Hand stammt. Die Forderungen der Käufer wie auch der Produzenten gehen dahin, daß möglichst nur Kämmlinge aus erster Hand, sogenannte Produzentenkämmlinge, angenommen werden, mindestens solche, die nicht länger als seit 4 Wochen abgekämmt sind. In Tourcoing erzielt man durch Bevorzugung der Produzentenkämmlinge viel besseren Absatz und reellere Preise.

In Leipzig veranstaltete zuerst die Wollfirma Max Roesger im Jahre 1885 Kämmlingsauktionen. Später waren es 4 Firmen, welche die kommissionsweise Versteigerung von Kämmlingen aus den deutschen Wollkämmereien und einigen Kammgarnspinnereien übernommen hatten, 1907 im März waren es nur noch 3 Firmen. Zuletzt kam man mit 5 jährlichen Auktionen aus. Der Zweck war gewesen, für Kämmlinge bestimmte klare Marktwerte zu schaffen, da die Umsätze in Kämmlingen nicht nur bedeutende, sondern auch weit verzweigte seien, ferner den Absatz in Leipzig zu kon-

zentrieren. Die Besichtigung erfolgte nach Proben. Bezahlung des Kaufpreises war in bar ohne Abzug bei Empfangnahme der Lose, die spätestens innerhalb 10 Tagen, vom Verkaufstage an gerechnet, erfolgen mußte, zu leisten. Als Käufer zugelassen wurden nur dem Verkäufer bekannte Leipziger Wollhandelsfirmen, andere Interessenten hatten sich der Vermittlung einer solchen zu bedienen. Der Umsatz einer solchen Auktion betrug bis zu 3/4 Mill. Mark, die Ergebnisse waren z. T. recht günstig, aber in der letzten Zeit blieb doch ein großer Prozentsatz unverkauft. Von 150 bis 200 Käufern waren nur ungefähr 60 ernsthafte Bieter. Die Bürgschaft ansässiger Wollfirmen für zweifelhafte Händler und Spekulanten wurde verhältnismäßig leicht erlangt und so ein gewisses unsolides Element auf den Auktionen heimisch. Um dieser kleinen versteckten Firmen willen mußte die Zahlungsfrist kurz bemessen werden, während im übrigen Kämmlingshandel viel längere Zahlungsfristen gültig sind. So kam man von dem Gedanken zurück, daß Auktionen die einzig richtige Absatzform für Kämmlinge seien, obwohl sie tatsächlich sehr gut für sie paßt. Im Oktober 1907 wurde das Unternehmen nach der zweiten Auktion des Jahres aufgelöst. Es spielen in Leipzig persönliche Interessen hinein, im Interesse der Wollkämmer lag die Auflösung nicht.

Die 1888 in Leipzig versuchten Kammzugsauktionen sind nicht von Dauer gewesen; die Organisation des Kammzughandels ist nirgends für Auktionen vorbereitet; dazu kam der akute Widerstand des Vereins deutscher Kammgarnspinner.

Spezialauktionen für Wollabgänge sind dagegen seit den ersten Krimmitschauer Auktionen und der ersten Veranstaltung des sächsisch-thüringischen Industriebezirkes durch die Firma Walther, Bach & Co. in Gera i. R. im Jahre 1904 mehrfach ins Leben gerufen worden. In Gera werden jetzt 5 regelmäßige Auktionen von manchmal 2 Tagen Dauer abgehalten und die Abgänge von Webereien in Gera, Greiz, Pößneck, Ronneburg, Netzschkau, Elsterberg, Werdau, ja auch von Chemnitz versteigert. Sie sind nach dem Muster von Tourcoing und Roubaix gegründet und die bedeutendsten ihrer Art in Deutschland, mit einem Umsatz von 3—400000 kg, einem Quantum, das im stande ist, auch Ausländer als ständige Käufer heranzuziehen. Die Anlieferungsbedingungen sind ähnlich wie die der deutschen Wollauktionen.

Lose unter 50 kg sind von der Versteigerung ausgeschlossen. Sie werden nach der Herkunft geordnet. Jeder Ballen darf, wenn nicht ausdrücklich anders deklariert, nur eine Art Ware enthalten.

Die Ware ist so zu bezeichnen, daß über ihren Charakter, namentlich was Baumwollgehalt betrifft, niemand im Zweifel sein kann. Das Gewicht muß auf ½ kg nach unten, das Taragewicht auf ½ kg nach oben abgerundet und so auf dem Lieferschein angegeben sein. Die Ware muß bis spätestens 14 Tage vor der Auktion franko Lager eingeliefert werden. Die Einlagerung geschieht kostenlos und gegen Versicherung. Alle in der Auktion unverkauft gebliebenen Quanten, auch solche, von denen nur Probeballen ausgestellt sind, gelten bis zu 10 Tagen nach der Versteigerung als zum kommissarischen Verkauf fest überwiesen. Die Kommissionsfirma behält so lange freie Hand, sie jederzeit zu der gegebenen Limite zu verkaufen. An Provision wird berechnet: 1 Pfg. per kg bei erzieltem Preise bis 0,20 M. per kg; 5 Prozent über 0,20 M.; 4 Prozent über M. 1.—; 3 Prozent über M. 2.—; 2 Prozent über M. 3.—. Für unverkaufte Ware wird bis zum limitierten Verkaufspreis von 0,50 M. per kg 1 Pfg. per kg Provision, über 0,50 M. 2 Prozent, über M. 1.— 1 Prozent berechnet. Die Abrechnung erfolgt innerhalb 14 Tagen nach stattgefundener Versteigerung.

Die Besichtigung bezieht sich auf das Gesamtangebot.

Das erste Ausgebot in der Versteigerung geschieht durch den versteigernden Vertreter der Kommissionsfirma je nach Ermessen oder unter den gegebenen Verkaufslimiten. Die Bieter steigern dann selbst höher. Die Limitierungen werden von den Käufern als sehr lästig empfunden, besonders da sie häufig zu hoch gegriffen sind. Die Limite soll den Käufern einen höheren Preis aufzwingen, als sie zu geben geneigt sind, bewirkt aber nur, daß so und so viel Lose zurückgezogen werden und sich die Käufer nicht versorgen können.

Die Zahlungen müssen nach Empfang der Faktura in bar ohne Abzug vor Empfang der Ware geleistet werden. Die Fabrikanten erzielen durch das Auktionsunternehmen um 25—100 Prozent höhere Preise als früher bei dem Verkauf nach halb- und ganzjährigen Kontrakten.

Mehr lokale Bedeutung haben die drei jährlichen Auktionen in Pößneck, die kleineren in Forst und Aachen. Wichtig werden seit dem Jahre 1907 Zittau und Reichenberg i. B. für den oberlausitzisch-böhmischen Industriebezirk, und Mülhausen i. E. für den elsässisch-badischen und schweizerischen Industriebezirk, wo ebenfalls je eine Wollfirma den kommissarischen Vertrieb der Abfälle besorgt. Es handelt sich hier um Angebote von 200 000—250 000 kg; es werden 3—4 Auktionen jährlich abgehalten, in Mülhausen be-

sonders für Baumwollabfälle und auch für Kämmlinge. Es kommt wie in Gera ab und zu auch Händlerware zum Ausgebot, aber getrennt unter besonderem Signum. In diesen Auktionen werden bereits die nationalen Grenzen überschritten und nur industrielle Interessen verfolgt.

Anhangsweise sollen auch die großen monatlichen Versteigerungen von Wollumpen in Dewsbury in Yorkshire erwähnt werden. Diese werden z. T. jedoch schon international beschickt. Käufer sind hier meist Shoddyfabrikanten.

8. Auktionen von Partie- und Restwaren aus der Textilindustrie.

Diese sind die jüngste Schöpfung innerhalb der Auktionsentwicklung in Deutschland und gehen von dem betriebsamen sächsisch-thüringischen Industriebezirk aus. Sie sind in Greiz und in Gera zum ersten Male am 16., 17. u. 18. April 1907 abgehalten worden. Nur in New York findet sich bis jetzt eine ähnliche Einrichtung. Es handelt sich darum, „zu viel fabrizierte Webwaren, die nach der Saison abgestoßen und im folgenden Jahre neu hergestellt zu werden pflegen, oder Waren, die aus irgendeinem Grunde nicht abgenommen wurden, oder solche, deren Muster und Farben nicht den gewünschten Anklang fanden, im letzten Grunde irreguläre Waren, mit Web- und Farbfehlern behaftete, aber nicht wertlose Partien, die jedoch durch zu langes Lagern an Wert verlieren würden, noch unterzubringen.“ Die Auktionen sind also ein Mittel, überproduzierte und nicht für alle Fälle einwandfreie Waren noch zu Geld zu machen, um das Verlustkonto zu erleichtern und zu gleicher Zeit gewissen Abnehmerkreisen, besonders in der Provinz, einen Dienst zu erweisen dadurch, daß man sie auf eine günstige Einkaufsgelegenheit aufmerksam macht.

Die Partiewaren sollen zur Hauptsache nur Waren aus erster Hand sein und in regelmäßigen Terminen abgesetzt werden, und darin unterscheiden sie sich von den zahlreichen Textilwarenauktionen en gros, um die Wende des 18. und 19. Jahrhunderts und noch in neuerer Zeit. Es gilt hier dasselbe, wie das im vorigen Paragraphen Gesagte. Nur tritt hier der Charakter des fertigen Industrieproduktes mehr hervor, der diese Absatzform hier bedenklich macht.

Eine Reihe Geraer und Greizer Fabrikanten hatte diese Auktion mit vielen Hunderten von Stücken beschickt. Die Firma Walther,

Bach & Co. in Gera ist mit der Leitung der Auktionen gegen Provision betraut worden. Die Einrichtung ist für Engrosabnehmer von Kammgarn-, Damen- und Herrenkleiderstoffen, von Mäntelstoffen, von Tüchern, Schals u. dergl., hauptsächlich für Konfektionshäuser, zugeschnitten. Die Anlieferung soll auf ein von der Kommissionsfirma rechtzeitig ausgesandtes Avis geschehen. Von dieser werden auch die Kataloge mit den Verkaufsbedingungen ausgegeben. Jeder kann in der Auktion direkt kaufen, doch stehen solchen, die ihren Namen in der Versteigerung nicht genannt wissen wollen, verpflichtete Makler zur Verfügung. Fakturierung und Spedition wird ebenfalls von der Kommissionsfirma besorgt. Die Aufspeicherung geschah in teils gemieteten, teils eigenen großen Lagerräumen, wo in langen Regalen die Waren, mit Muster, Etikette und Nummer versehen, aufgeschichtet lagen.[1])

Der Verlauf der ersten Auktion ist ein vollständiger Mißerfolg gewesen; es waren Käufer in Menge erschienen, aber es wurden nur ganz geringe Gebote abgegeben, die Lose waren von den Verkäufern zu hoch limitiert. Bei einem Warenwert von 300000 Mark wurde nur für 3000 Mark verkauft. Ein großer Apparat war zu einem bescheidenen Zweck in Bewegung gesetzt worden. Die Fabrikanten dürften nur mit den Erwartungen von Resultaten, die Restbestandsauktionen, auch wenn sie en gros abgehalten werden, eigentümlich sind, an die Auktionen herangehen und nicht die ursprünglich für diese Bestände angesetzten Preise erzielen wollen.

Die sogenannten Sonderverkaufstage, Kontakttage oder Engrosverkaufstage für Manufakturwaren in Wolle und Baumwolle, für Herrenkonfektion, Tuchwaren, Stoffreste, wie sie in Berlin, Frankfurt a. M., Elberfeld u. a. O. stattfinden, erstreben einen ähnlichen konzentrierten Absatz schwer absetzbarer Saison- und Modeartikel in der Textilindustrie. Sie fanden bisher mit gutem Erfolge statt. In den Auktionen ist kein Merkmal vorhanden, das sie für den Absatz der genannten Waren ungeeignet machte. Immerhin ist zu bedenken, daß die Auktionen im Großhandel keine so zwingende Berechtigung haben, wenn sie gewissermaßen nur nebenamtlich, zur bequemsten Unterbringung sonst nicht mehr verwendbarer Produkte dienen sollen, statt konstituierend, zur Schaffung einer Preisbasis für das gesamte weitere Geschäft in dem betreffenden Artikel zu wirken. Es fragt sich daher, ob sich jene Auktionen in Gera und Greiz werden halten können.

1) Lpz. Tgbl. 1. III. 1907.

Drittes Kapitel.

Markthallenauktionen.

Mit diesen wird noch einmal auf die Lebensmittelauktionen zurückgegriffen. Sie sind jedoch anders zu charakterisieren als jene, die auf wesentlich überseeischen Zufuhren basieren und hauptsächlich Kolonialwaren betreffen. Hier handelt es sich um wesentlich inländischen, ja sogar lokalen Absatz inländischer Erzeugnisse, wenn auch einerseits manche seltenere und bessere Ware oder andrerseits Massenware von Übersee oder aus Nachbarländern nicht ausgeschlossen ist; ferner um die Versteigerung der verschiedensten frischen Lebensmittel an einem Platze; schließlich um rasch aufeinanderfolgende Versteigerungen täglich frischer Lebensmittel, die, ohne der Verarbeitung zu bedürfen, vom Produzenten durch wenige Mittelglieder, welche die Zerteilung eines größeren Angebots in verbrauchsfertige Mengen vornehmen, in die Hand des Konsumenten gelangen sollen. Es kommt vielfach Stückelung des Angebots in ziemlich kleine Lose vor, aber diese ist doch nicht differenziert genug, um für das Gros der direkten Konsumenten zu passen; von diesen können sich meist nur Gastwirte oder Speiseanstalten an den Auktionen beteiligen. Im allgemeinen ist der vermittelnde Händler hier sehr nötig, weil die Versteigerung verbrauchsfertiger Quanten für einen gewöhnlichen Haushalt viel zu zeitraubend und unübersichtlich wäre. Die Markthallenauktionen dienen der Versorgung der Markthallenstände für den Detailverkauf, kleiner Händler, der Ladengeschäfte und der Straßenhändler. Insofern können sie der Mittelpunkt der gesamten Verproviantierung einer Stadt mit frischen Lebensmitteln sein.

Markthallenauktionen, überhaupt Engrosauktionen frischer Lebensmittel im Kollektivangebot, gibt es in London, Paris, Lyon, Marseille, Antwerpen, Brüssel, Gent, Lüttich, Straßburg, Berlin, Dresden, Wien [1]).

In Paris und London kennt man sie schon seit dem ersten Drittel des 19. Jahrhunderts. In London dienten die Kolonialwarenversteigerungen als Vorbild. Hier gibt es allerdings keine Zentralmarkthallen, die alle Lebensmittel führen, und insofern besteht ein großer Unterschied zwischen London und allen anderen Städten, die Auktionen frischer Lebensmittel haben; vielmehr bestehen in verschiedenen Stadtteilen verschiedene Spezialmärkte, die zum Teil

1) Th. Risch, S. 208.

nur Engrosmärkte, zum Teil nur Detailmärkte sind, zum Teil beides vereinigen. An den schon beschriebenen Engrosmarkt für Fische in Billingsgate z. B. schließt sich der Detailmarkt sofort an. Der Engrosmarkt für Vieh ist der Smithfield Market, für Fleisch der Newgate- und Leadenhall Market, für Gemüse und Obst der Coventgarden Market.

Der kommissionsweise Verkauf der eingesandten Waren liegt wie bei den Fischen in den Händen von salesmen, von denen es in London weit über 1000 gibt. Sie erhalten für die Verkaufsvermittelung $2^1/_2$—5 Prozent. Es steht ihnen frei, die ihnen konsignierte Ware freihändig oder durch Auktionen abzusetzen. Der freihändige Absatz wiegt im allgemeinen vor; für Gemüse und Obst wird die Versteigerung stets vorgezogen.

Paris hat seit den fünfziger Jahren halles centrales, in denen Engros- und Detailmarkt verbunden ist. Fünf Pavillons sind nur für Großhandelsgeschäfte bestimmt. Die Auktionen finden aber nicht nur in diesen, sondern auch auf den angrenzenden Straßen statt, wo fliegende Umzäunungen dafür aufgestellt werden. Die Auktionen gehen meist in aller Morgenfrühe vor sich und sind beendet, wenn die Hallen für das Konsumentenpublikum geöffnet werden. Bis 1873 waren die ventes à la criée für Fleisch, Wild, Geflügel, Früchte, Butter, Fische und viele andere Lebensmittel obligatorisch. Der Auktionszwang hing damit zusammen, daß auf allen von auswärts kommenden Waren der droit de marché lag, d. h. daß sie die halles centrales passieren mußten, und daß nur Produzenten zum Verkauf in den Markthallen zugelassen wurden. Verkaufte der Produzent selbst, so durfte dies nur freihändig geschehen. Die auswärtigen Produzenten aber mußten sich der facteurs bedienen, denen für den Verkauf der meisten Waren die Versteigerung vorgeschrieben war. Die facteurs, seit 1807 eingeführt, sind halbamtliche, vereidigte Verkaufsvermittler (commissionaires ou représentants des producteurs). Seit dem Décret relatif aux ventes en gros de denrées alimentaires dans la ville de Paris vom 23. 1. 1873 § 9[1]) ist es den facteurs freigestellt, je nach Wunsch der Auftraggeber freihändig oder durch Versteigerung zu verkaufen. Die obligatorische Versteigerung, die dem Schutze der Produzenten dienen sollte, war nicht sehr beliebt gewesen; der freihändige Verkauf nahm daher sehr zu, ebenso die Zahl der freien Kommissionäre, denen jedoch die Versteigerungen (criées) verboten sind. Seit dem Gesetz vom 11. 6. 1896 (Loi portant réglementation des Halles Centrales) sind die facteurs für Paris

1) Rivière, S. 663.

durch mandataires ersetzt; diese sind eine Art Makler und Kommissionäre mit Auktions- und Beamtenbefugnissen, aber freier gestellt als die facteurs. Den Ausruf bei den Auktionen besorgen Angestellte der mandataires. Die Zahl der mandataires ist nicht beschränkt, jeder hat sich aber eine Standkonzession zu erwerben und ist dadurch kontrollierbar.

Heute gibt es ungefähr 60 mandataires, in deren Händen der Großhandel zu einem Teil, die Vermittelung zwischen diesem und dem Kleinhandel dagegen ausschließlich liegt. Sie sind dem Einsender (expéditeur) der Ware für die Kauferlöse, der Markthallenverwaltung für den Eingang der Gebühren verantwortlich. Den Käufern darf der mandataire nur auf eigene Gefahr Kredit gewähren. Die mandataires wechseln nicht etwa ihr Amt, je nachdem sie gebraucht werden, sondern für jede Art Lebensmittel sind besondere tätig; innerhalb jeder Gruppe herrscht eine mehr oder minder große Spezialisation. Wie verschieden die Stellungen der einzelnen mandataires, bez. die Bedeutung des Handels, den sie vertreten, ist, zeigen die verschieden hohen Kautionen, die sich nach den während eines Jahres gezahlten Standgeldern richtet.

Bei Fischen herrscht die Auktionsform fast ausschließlich. Im Früchtehandel wiegt das freihändige Kommissionsgeschäft vor. Bei Fleischauktionen handelt es sich mehr um kleinere Quanten; die größeren Fleischer von Paris versorgen sich auf den Schlachthöfen. In den Butterauktionen, welche dem freihändigen Großverkauf folgen und mehr für kleinere Händler bestimmt sind, werden gleichwohl maßgebende Butterpreise festgestellt. Die hieraus gewonnenen Butternotierungen werden wie die anderen erzielten Warenpreise durch Aushang bekannt gegeben.

Die Reihenfolge der Versteigerung ergibt sich aus der Reihenfolge der Ankunft der einzelnen Sendungen. Bei großen Anfuhren von Waren kommt vorherige Besichtigung des Angebots vor; im großen ganzen aber werden die in der Nacht mit der Eisenbahn oder zu Schiff auf der Seine eintreffenden Zufuhren am frühen Morgen ganz frisch versteigert, und die Auktion geht mit der Besichtigung zugleich angesichts des ausgerufenen Angebots vor sich. Die einzelnen Bedingungen sind bei jedem Lebensmittel je nach seiner Eigenart und je nach der Größe des Umsatzes verschieden. Im allallgemeinen ist zu beachten, daß die Stückelung des Angebotes in vielen Fällen, so bei Fleisch und Wild, so weit geht, daß sich außer den Detaillisten auch Konsumenten mit größerem Bedarf an Auktionen beteiligen.

Die Provisionen der mandataires betragen fast durchgängig 1 Prozent des Erlöses, bei Früchten 3½ Prozent, bei Fischen liegt ein Stufentarif vor. Der Verkäufer hat außerdem ziemlich hohe Marktgebühren, Transport-, Lade- und Lagerungsspesen zu tragen. Dem Käufer fallen Wiege- und Registergebühren zur Last. Die Auktionen sind mit nicht geringen Unkosten und Schreibereien belastet, die unerträglich wären, müßte nicht die übrige Hallenorganisation als musterhaft anerkannt werden. Die Einsender haben vor allem die Sicherheit, den wirklichen Verkaufserlös zu erhalten; es wird eine dreifache Buchung vorgenommen: ein Ausweis geht an den Einsender, einer bleibt beim Makler, der dritte wird vom Oberinspektor der Markthalle aufbewahrt, bei dem Erkundigungen wegen der erzielten Preise eingezogen werden können. Der Einsender erhält die Abrechnung vom mandataire gewöhnlich einen Tag nach der Auktion; seltener findet wöchentliche Abrechnung statt.

Die Pariser Markthallenauktionen sind, abgesehen von der Kostenregelung, für die deutschen vorbildlich gewesen.

In den Lyoner städtischen Markthallen ist das Versteigerungswesen an ein Konsortium von vier Kommissionären oder Verkaufsvermittlern gegen eine jährliche feste Abgabe von 45000 Franks verpachtet.

In Marseille sind nur die Frischfisch-Versteigerungen in der halle Vivaux, die neben freihändigen Verkäufen bestehen, hervorzuheben [1]).

In Brüssel geht in den 1874 erbauten halles centrales der Großverkehr meist auf dem Versteigerungswege vor sich. Hier werden die Versteigerungen von Kaufleuten vorgenommen, die als Mitglieder der Union des marchands an dem Hallenunternehmen beteiligt sind. Als Kommission haben die Einlieferer von Lebensmitteln (Produzenten) 5 Prozent vom Erlös zu zahlen. Den Versteigerungen der Union des marchands wird von den zahlreichen in der Nähe der Halle befindlichen Versteigerungslokalen große Konkurrenz bereitet [2]). In der in der Nähe der halles centrales liegenden städtischen Fischhalle werden die Versteigerungen von städtischen Vermittelungsbeamten geleitet. Die Lieferanten zahlen eine Gebühr von 5 Prozent an die Stadt, eine Provision von ca. 2½ Prozent nach freier Vereinbarung an den Vermittler [3]).

Lüttich hat 10 Ausrufs- oder Auktionshallen, die im Privatbesitz sind, aber unter städtischer Aufsicht stehen. Sieben davon

---

1) Risch, S. 198. 2) Schulze, S. 22. 3) Schulze, S. 30.

pflegen den Handel mit allen frischen Lebensmitteln, freihändige Abgabe kommt auch viel vor; eine Halle dient dem Butterauktionshandel.

Der seit 1862 in Straßburg bestehende Ausrufsmarkt ist keine Großhandelseinrichtung, sondern es werden dort alle Lebensmittel in kleinen Posten bis zu 50 Pfg. herab versteigert, um Gastwirten und Kostgebern, besonders aber der minderbemittelten Bevölkerung, Gelegenheit zu billigem Einkauf zu geben. Es herrscht hier die Abbietungsform [1]).

In Berlin und Dresden werden die Zufuhren von auswärts von städtischen Verkaufsvermittlern kommissionsweise versteigert. Registergebühren, Verrechnung von Eingangsabgaben usw. fallen hier fort, der Käufer hat keinerlei Auktionsspesen zu tragen. In Paris passiert fast die gesamte Lebensmittelzufuhr die halles centrales, die direkten Zufuhren verschwinden unter der Masse der Hallenverkäufe. Hier aber wird durch die Markthallenverkäufe und Großverkäufe nur ein Teil der städtischen Lebensmittelversorgung bestritten. Die Auktionen gehen nicht derartig ins Große wie in Paris, sind jedoch andererseits ausschließlich Engrosverkäufe. Die Anzahl der Verkaufsvermittler und die Spezialisation ist beschränkt.

Die städtischen Verkaufsvermittler werden vom Rate der Stadt angestellt. Sie sind in Berlin den Vorschriften der Berliner städtischen Markthallendeputation über die Markthallenauktionen, die an der städtischen Zentralmarkthalle I seit deren Eröffnung im Jahre 1886 bestehen, unterworfen, ferner dem jeweiligen Kontrakt der Stadt mit dem betreffenden Verkaufsvermittler auf Grund dieser Vorschriften, schließlich den Vorschriften des Ministers für Handel und Gewerbe vom 11. Juli 1902 über den Umfang der Befugnisse und Verpflichtungen sowie über den Geschäftsbetrieb der Versteigerer, die in Markthallen Gegenstände des Wochenmarktverkehrs versteigern.

Die Dresdener Vorschriften von 1897 und die Kontrakte für den städtischen Verkaufsvermittler der Hauptmarkthalle haben die Berliner ganz und gar zum Muster.

Die Hauptbestimmungen lauten:

§ 2. Den städtischen Verkaufsvermittlern ist Handel mit Marktwaren auf eigene Rechnung in oder außerhalb der Markthalle und

1) Schulze, S. 66. H. K. B. von Straßburg 1902.

Beteiligung an Geschäften Dritter verboten. Ihr Geschäftsbetrieb unterliegt der Aufsicht der Markthallendirektion.

§ 3. Der Verkaufsvermittler verpflichtet sich

a) eine Kaution von 20 000 Mark — in Dresden von 10 000 Mark — in depositalfähigen Papieren bei dem Magistratsdepositorium zu hinterlegen, welche in erster Linie für die Forderungen der Stadtgemeinde, in zweiter für die der Kommittenten haftet;

b) jederzeit die von der Verwaltung verlangte wahrheitsgetreue Auskunft unter Vorlegung der Bücher und Korrespondenz zu geben;

c) die an ihn zum Verkauf eingehenden Waren ohne Verzug in Empfang zu nehmen und auf ihre Qualität zu prüfen;

d) den Einsender unter allen Umständen umgehend vom Eingang und Befund zu benachrichtigen;

e) den Verkauf schleunigst zu bewirken und unmittelbar nach demselben die Sendung mit dem Einsender abzurechnen und zu begleichen;

f) die eingegangenen Waren nicht aufzustapeln, sondern alle Eingänge soweit tunlich zum Verkauf zu stellen und nur solche Waren im Bestande zu behalten, welche in der ihm zustehenden Verkaufszeit nicht zum Verkauf kommen konnten oder zurückgezogen werden mußten;

g) die Verkaufsprovisionssätze von dem nachweislichen Bruttoerlöse der Inspektion der Zentralmarkthallen mitzuteilen und außer denselben keine Gebühren irgend welcher Art (außer baren Auslagen), weder vom Verkäufer noch vom Käufer zu erheben, sich also nur durch die zwischen ihm und dem Auftraggeber vereinbarte Provision bezahlt zu machen;

l) der Verwaltung gewissenhaft die erzielten Preise für die Verwertung im amtlichen Marktberichte anzugeben;

m) keine von den amtlichen Marktberichten abweichenden Preisnotierungen zu veröffentlichen, noch die ersteren durch Zusätze anzuzweifeln.

§ 4. Den städtischen Verkaufsvermittlern ist gestattet, in den ihnen (gegen Miete) überwiesenen Geschäftsräumen die ihnen zum Verkauf überwiesenen Lebensmittel im Rahmen des Großhandels zu versteigern (in Dresden: in Minimalmengen, die vom Rate der Stadt festgesetzt werden und den gewöhnlichen Haushaltsbedarf übersteigen, dagegen die gewöhnlichen Minimallagermengen von Detailhändlern darstellen).

Ferner wird bestimmt:

a) In einem und demselben Stadtbahnbogen dürfen ohne Erlaubnis der Inspektion nicht gleichzeitig mehrere Versteigerungen stattfinden. Die Inhaber haben sich daher über die Auktionszeit vor der Bekanntmachung der Auktion zu einigen.

b) Die Versteigerungen sind rechtzeitig bekannt zu machen. Der Beginn ist durch ein Glockenzeichen anzuzeigen.

c) Die usancemäßige Besichtigung der Ware ist den Kauflustigen vor Beginn der angezeigten Versteigerung gestattet.

e) Reklamationen sind nur bezüglich erheblicher Differenzen in der etwa angegebenen Menge und Stückzahl und dem Befunde zulässig und können nur bei Übernahme der Ware oder unmittelbar danach angebracht werden.

Wenn der Verkaufsvermittler die Überzeugung gewinnt, daß Kauflustige Verabredungen getroffen haben, um Mehrgebote zu verhindern, so hat er die Auktion abzubrechen.

Die Wirkung der preußischen Auktionsvorschriften auf die Auktionen der Zentralmarkthalle in Berlin, besonders die von Fischen, war jedenfalls eine bedeutsame Regelung fluktuierender Gebräuche, wenn auch vieles als Zwang und starke Einengung empfunden wurde und zwar von seiten der einkaufenden Großhändler. Besonders günstig wirkte das Verbot des Aufkaufens von Waren durch den Versteigerer und des Versteigerns dieser aufgekauften Waren; ferner das Verbot unlauteren Geschäftsgebahrens und des Mitbietens des Versteigerers für sich oder durch einen anderen oder als Vertreter eines anderen.

Die Fischauktionen in der Markthalle sind Gegenstand mancher Beschwerden gewesen. Es werden nicht nur Fische direkt vom Produzenten zur Versteigerung nach Berlin versandt, sondern auch Händlerware, die gewöhnlich mit Verkaufslimiten zur Versteigerung überwiesen wird. Dadurch entstehen leicht Preisdifferenzen, die dem Großhändler besonders fühlbar werden. Produzent und Konsument stehen sich im Vergleich zu diesem ganz gut dabei. Der Auktionsweg wird vom Versender entschieden vor anderen Lieferungsmethoden bevorzugt, besonders von inländischen Karpfenlieferanten; die Auktionsprovision fällt nicht als stark verteuernd ins Gewicht; die Beteiligung bei den Auktionen ist stets eine sehr lebhafte. Der Kleinhändler kann sich direkt und täglich frisch auch in Auktionen versorgen. Die Umgehung des Grossisten bedeutet, wirtschaftlich genommen, keinen Schaden.

Von den Dresdener Bedingungen seien noch folgende Bestimmungen hinzugefügt: Die Warenposten dürfen mit einer Mindestforderung eingesetzt werden; diese darf nur zurückgezogen werden, wenn sich kein Käufer dazu findet. Die Versteigerung eines Warenpostens beginnt durch Ausruf unter möglichst genauer Bezeichnung der Menge oder des Gewichts und der Qualität der Ware. Der Zuschlag erfolgt nach dreimaligem Aufruf des Höchstgebotes. Dem Meistbietenden ist sofort eine Notiz zu übergeben, welche den Namen des Verkaufsvermittlers, das Datum, die Nummer des Postens, die Bezeichnung der Ware nach Art und Menge und den Preis enthält. Falls der Meistbietende die gekaufte Ware nicht pünktlich, nämlich 2 Stunden nach der Versteigerung, abnimmt, oder nicht genügende Anzahlung erlegt, ist der Verkaufsvermittler berechtigt, die Ware für Rechnung und Gefahr des Käufers aufs neue zu versteigern. Dieser haftet für etwaigen Mindererlös, unter Verzicht auf etwaigen Mehrerlös. Freihändiger Verkauf während der Versteigerung im Versteigerungsraume ist untersagt.

Die Verschiedenheit der täglichen Zufuhrmengen hat auf den Auktionen größeren Einfluß auf die Preisbildung als im freihändigen Verkauf; diese Wirkung wird aber wiederum drückender nur von den Grossisten empfunden, während die Kleinhändler ihren momentanen Bedarf mit weniger Skrupeln decken.

In Leipzig haben Engrosauktionen für frische Lebensmittel seit der Eröffnung der städtischen Markthalle im Jahre 1891 ungefähr 7 Jahre lang bestanden, zuerst mit zwei, dann mit nur einem städtischen Verkaufsvermittler. Das kaufende Publikum, Großhändler und Detaillisten, konnte sich jedoch nicht recht an diese Auktionen gewöhnen. Die Auktionen vermochten hier nicht feste Wertstufen zu schaffen, auf Grund deren eine Beurteilung der Marktlage für jede einzelne Ware möglich gewesen wäre. Das Angebot war nicht groß genug, als daß individuelle Unterschiede desselben in Bezug auf Herkunft und Einlieferung verschwanden; die Marktlage blieb undurchsichtig für den Einzelnen, die Gebote blieben meist unter dem wirklichen Warenwert. Der Verkaufsvermittler kam nicht auf seine Kosten. So ist in Leipzig an Stelle der Engrosauktionen der freihändige Verkauf der von den Kommittenten eingelieferten Waren getreten.

C. Allgemeiner Teil.

Bedeutung und Charakterisierung der Großhandelsauktionen.

Um die Bedeutung der Großhandelsauktionen im Vergleich zu andern Absatzformen in ihrem ganzen Umfange zu erfassen, müßten genaue statistische Nachweise über die auf ihnen zum Absatz gelangenden Warenmengen für mehrere Jahre und eine Gegenüberstellung der an dem betreffenden Orte gleichzeitig freihändig abgesetzten Mengen geliefert werden. Dies ist zur Zeit noch nicht möglich, denn wenn auch in den Hafenstädten oft ganze Schiffsladungen versteigert werden, so sind doch die in offiziellen Einfuhrzusammenstellungen angeführten Mengen nicht alle für die Auktionen bestimmt. Offizielle Auktionsstatistiken gibt es wenige. Die privaten Berichte aber weichen oft voneinander ab, weil in dem einen Falle die angebotenen, im andern Falle die wirklich verkauften Mengen angegeben werden. So öffentlich sich auch der Auktionshandel vollzieht, so sind doch wenig einheitliche Daten zusammenzustellen; auch ist das Material sehr vereinzelt.

Die Mitteilung von Zahlen hätte besonderen Wert, handelte es sich um eine Darstellung der Entwicklung des Handels in den einzelnen Artikeln; für die Schilderung des Auktionswesens als solchen sind sie entbehrlicher.

Der Fortschritt in der Entwicklung der Großhandelsauktionen gegenüber den für ihre Zeit sehr bedeutenden Warenversteigerungen, die von den Handelsgesellschaften im 18. Jahrhundert veranstaltet wurden, liegt, wie gesagt, in der Spezialisation der Auktionen und im Massenangebot ein und derselben Warengattung. Früher bildete die Einheit der Unternehmung die Handelsgesellschaft, heute ist es im allgemeinen die Warengattung. Es sind hier 70 Warengruppen behandelt worden. Für jede bedeutet die Auktion nicht nur eine nach Belieben benutzte Verkaufsform, sondern sie ist eine dauernd und regelmäßig gehandhabte Groß-Unternehmungsart, eine eigene Organisation des Effektivhandels mit einer ganzen Reihe eigener

Usancen. Sie schafft, im Gegensatz zu allen andern Auktionen, nicht einen vorübergehenden Gelegenheitsmarkt, sondern sie ist selbst eine Marktart und stellt den modernen Spezialmarkt dar. Es lassen sich auf sie alle Merkmale eines Spezialmarktes anwenden, nur sind die Verhältnisse hier größer, und die Organisation der Unternehmer sowie die letzte Phase der Warenverteilung ist anders.

Der Stapelcharakter der alten Märkte tritt hier wieder darin in Erscheinung, daß das gesamte Angebot in einer Warenart oder das Angebot ganzer Produktionsgebiete an einem Ort konzentriert wird, der eine Art Verkaufsmonopol dafür entwickelt, wie z. B. London, über das regelmäßig manche Waren, wie amerikanische Pelze, englische Kolonialwolle, Elfenbein, Kautschuk, Indigo, Straußenfedern, geführt werden, ehe sie ihren endgültigen Bestimmungsort erreichen. Der Vermittlungshandel Londons geht samt seinem Auktionswesen zwar stark zurück, aber die eben aufgeführten, wie überhaupt die aus englischen Kolonien stammenden Welthandelsartikel werden doch immer noch unter dem Gesichtspunkt von Londoner Stapelartikeln betrachtet.

Es ist nun eigentümlich, daß eine Einrichtung, die dem privatwirtschaftlichen Verkehr des Staates, wirtschaftlichen Nebenfunktionen des Gerichts, Zwangslagen und außergewöhnlichen Verkaufsfällen so gut angepaßt ist, im freiesten Verkehr, im Großhandel der Volks- und Weltwirtschaft, eine so außerordentliche Bedeutung und Zunahme im letzten Vierteljahrhundert erfahren hat — so, daß sie alle früheren Anwendungsformen in den Schatten stellt. Überall wo Auktionen neu eingeführt oder verteidigt werden, wird sogar ins Feld geführt, daß sie „zeitgemäß“ seien. Es liegt dies daran, daß die Auktion den in der Zeit liegenden Zug zur Öffentlichkeit unterstützt, denn sie wendet sich von vornherein an die Öffentlichkeit, schafft einen klaren Überblick über eine für Verkäufer und Käufer oft unübersichtliche Masse von Angeboten und pflegt die öffentliche Preisnotierung. Außerdem sichert die öffentliche, gleichzeitige Beteiligung derjenigen, die Bedarf an der angekündigten Ware haben, am Absatz eines festbestimmten, genau sortierten Massenangebots eine schnelle Unterbringung des Stapels, die Organisation der Auktionsunternehmer eine raschere Erledigung der Zahlungs- und übrigen Geschäfte. Dadurch erneuert sich sofort die Dispositionsfähigkeit des Verkäufers wie des Käufers. Schließlich bewirkt die Auktion vor allem eine umfassende Konzentration und fast gleichzeitig damit die Verteilung zahl-

reicher Warenmengen und kommt damit der Tendenz des Großhandelsverkehrs nach einheitlichem Absatze entgegen.

Die steigende Verwendung der Auktion im Großhandelsverkehr wurde durch die zunehmende Massenproduktion im 19. Jahrhundert, die einer leistungsfähigen und fein beweglichen Organisation bedurfte, begünstigt. Aber es wird zu zeigen sein, daß sich die Auktion, weil sie der subjektiven Bewertung nicht gleichmäßig abzuschätzender Sachen Geltung verschafft, für einen solchen Massenabsatz eignet, wo für jeden einzelnen Warenposten individuelle Bewertung verlangt wird.

Fragt man nun näher, worauf sich die dem Auktionsmarkte innewohnende Konzentrationsfähigkeit bezieht, so ist es viererlei: 1. die Auktion sammelt das Angebot einer oder mehrerer Produktionszonen an einem der Verteilung günstigen Ort; 2. sie verteilt das Angebot zu einem bestimmten, genau vorher bekannten Zeitpunkt, so daß die Abnehmer ihre Geschäfte danach einteilen können; 3. sie vereinigt einen Kreis von Käufern, die zerstreut in aller Welt wohnen, die sonst aus zweiter, dritter Hand ihren Bedarf decken müßten, nun aber durch ein zu bestimmter Zeit sicher vorhandenes, in der Masse und Auswahl genügendes Angebot veranlaßt werden, mit dem Sammelort in unmittelbare Beziehungen zu treten. Durch die Auktionen wird der internationale Austausch gefördert, die Grossistenvermittlung eingeschränkt; dadurch wird die gesamte Preisbildung unmittelbarer; 4. die Auktion vereinigt schließlich — und darin geht die Definition der Auktion als Markt weiter als die in der Einleitung gegebene Definition — eine Reihe von Produzenten oder Importeuren periodisch zu Unternehmungen von geradezu genossenschaftlicher Natur.

Erstes Kapitel.

Charakter der in den Großhandelsauktionen abgesetzten Waren.

Nachdem nun aus dem Wesen der Auktion selbst die Gründe, warum sich der moderne Großhandelsverkehr in vielen Fällen der Auktion bedient, abgeleitet sind, ist nach dem Charakter und dem Zustand der Waren zu fragen, für deren Absatz sich die Auktion geeignet erweist.

Hauptsächlich sind es Naturprodukte, und zwar frische Lebensmittel, wie die Gegenstände der Markthallenauktionen, Südfrüchte

Fische, Butter und Talg, die wegen der leichten Verderblichkeit eines raschen Absatzes bedürfen, sowie trockene Lebens- und Genußmittel, wie Kaffee, Kakao, Tee, Zucker, Gewürze, die ebenfalls möglichst frisch abgesetzt werden müssen, damit die Qualität nicht leide; ferner eine große Zahl Rohstoffe, unter denen einige sind, die in der Wirtschaft des Produzenten oder Aufkäufers roh zugerichtet werden, wie Pelze, Häute, Gummi, Kautschuk, Indigo und Hölzer. Dagegen gibt es ganz wenig Großhandelsauktionen von Halbfabrikaten, wie Kakaobutter, Leder und Strohflechten und einige von industriellen Abfall- und Restprodukten. Diejenigen von Kakaobutter und Leder sind lediglich aus den Kakao- und Häuteauktionen herausgewachsen.

Ganz-Fabrikate sind in den modernen Großhandelsauktionen aus demselben Grunde, wie auf S. 4 für die Kleinhandelsauktionen angeführt wurde, ausgeschlossen, und dieser Grund gilt auch im allgemeinen für Halbfabrikate: ihr Wert kann durch genaue Berechnung der Einkaufskosten des Rohmaterials, der Herstellungs-, Transport- und Risikokosten annähernd fest bestimmt werden. Rohstoffe vertragen dagegen die auf den Auktionen stattfindende leicht bewegliche Preisbildung; hier wird der gültige Handelswert erstmalig geschaffen.

Keines der hier behandelten Naturprodukte wird ausschließlich durch Auktion abgesetzt. Selbst da, wo ministerielle Vorschriften vorliegen, wie bei den Holzversteigerungen, ist die Auktion nicht zwingende Form, sondern freihändiger Verkauf in manchen Fällen zugelassen, wo er für Käufer oder Verkäufer vorteilhafter erscheint.

Werden Auktionen angewandt, so hat das seinen Grund darin, daß die betreffenden Waren so beschaffen sind, daß sie der durch die Auktion gewährleisteten Konzentration der Zufuhr und des Absatzes bedürfen. Denn es sind meist Naturprodukte, die erstens in zahlreichen verschiedenen Qualitäten vorkommen, so daß die Gesamt-Produktion einer Warengattung in viele verschiedenwertige Einzelmengen zersplittert erscheint, und die zweitens einem jeweilig verschiedenen Ernteausfall unterliegen. Die Verschiedenheit des Ernteausfalls bezieht sich auf die Qualität, die Quantität und die Zeit des Anfalls der Ernten in den einzelnen Sorten und in verschiedenen Ländern. Darauf ist etwas näher einzugehen.

Bei der Besprechung der einzelnen Auktionen wurden fast überall die verschiedenen Herkunftsgebiete aufgeführt, weil ihre Namen zugleich wichtige Qualitätsunterschiede vorstellen. Schon

um deswillen bleiben daher bei den Versteigerungen die verschiedenen Provenienzen getrennt. Bei den meisten Waren müssen so viel Qualitäten oder Sorten unterschieden werden, als es Anbaugebiete gibt. Die Bildung der Qualitäten ist also in erster Linie geographisch bedingt, d. h. nach der Zonenlage des Produktionsgebiets, dem dort herrschenden Klima, der Bodenbeschaffenheit, den Bewässerungsverhältnissen usw. Nun stammen viele Auktionswaren, wie die Kolonialwaren, Gewürze, Drogen, Farbstoffe, Gummiarten, Elfenbein, Perlmutter, Schildpatt und auch einige Gespinstfasern aus dem Teile der Tropen, der sich durch Zerstreutlage auszeichnet: aus dem britischen und niederländischen, west- und ostindischen Inselbesitz und den Küstengebieten der benachbarten Festländer. Aber auch, wo es sich um ausgedehnte, zusammenhängende Kontinentalgebiete der tropischen und subtropischen Zone wie z. B. bei Tee und Indigo, und der gemäßigten Zone wie z. B. bei Straußenfedern und Wolle, handelt, liegen verschiedenartige, durch die Natur gegebene Produktionsbedingungen vor, welche eine weitgehende Qualitäteneinteilung notwendig machen. In Wolle gibt es, abgesehen von den durch die tierische Beschaffenheit bedingten Unterschieden, ungefähr 20 Hauptsorten; in Bengal-Indigo kennt man etwa 300 Sorten; der im Brahmaputratalgelände angebaute Assam-Tee hat nicht nur einen andern Geschmack als der in China, Java und Ceylon gewachsene, sondern auch als der Darjeeling-Tee, der von den Abhängen des Himalaya stammt.

Innerhalb der einzelnen Produktionsgebiete sind wiederum verschiedene Qualitäten oder „Marken“ zu unterscheiden, die sich außer nach der natürlichen Ausstattung des Bodens nach der Züchtungs- und Bewirtschaftungsart und der Betriebsgröße bestimmen. Es ist z. B. für den Wert eines Erzeugnisses nicht gleichgültig, ob es im Garten- oder Plantagenbau, im Klein- oder Großbetrieb, durch Eingeborene oder durch Explorationsgesellschaften gewonnen wird. Das ist besonders beim Obst-, Wein-, Kaffee-, Kakao- (natives und plantation cacao, vgl. S. 31), Tee-, Indigoanbau, bei der Kautschukgewinnung, bei der Wollzüchtung zu beachten.

Die Ausdehnung der Kolonialkulturen und Exportbetriebe im 19. Jahrhundert brachte zwar ein vielfach gleichmäßiger werdendes Massenangebot mit sich, aber auch eine Zunahme von Sorten, und zwar wurde immer mehr auf den Anbau *guter* Qualitäten hingearbeitet, weil sich diese Methode gerade bei Auktionsabsatz am meisten rentiert. Die Fülle der Sorten und Marken bringt ein großes Gesamtquantum der betreffenden Ware zu Wege; dieses bleibt aber

doch in viele kleinere Angebote spezialisiert, die einer gewissen Konzentration notwendig bedürfen.

Zu diesem ersten Merkmal des Vorhandenseins zahlreicher Qualitäten kommt das zweite des verschiedenen Ernteausfalls innerhalb jeder Sorten- und Markenqualität. Unter verschiedenem Ernteausfall leiden infolge der Abhängigkeit vom Wetter fast alle organischen Erzeugnisse des Bodens, und fast alle animalischen Produkte fallen individuell verschieden aus. Erstreckt sich nun der Anbau auf große, unter ziemlich gleichmäßigen klimatischen Produktionsbedingungen stehende Gebiete, wie es z. B. bei Kaffee in Brasilien, bei Baumwolle in den Vereinigten Staaten, Vorderindien und Ägypten, bei Getreide in den Vereinigten Staaten, Argentinien und Rußland ist, wo es wenig verschiedene Sorten und nur einige scharf begrenzte Standardmarken gibt, so fallen die jährlichen Ernteunterschiede wohl im allgemeinen, für die Masse, auf, nicht aber für einzelne Qualitäten. Ist dagegen die Zahl der Qualitäten groß, sind die verschiedenen Erntemengen also nicht als unterschiedslose Masse zu betrachten, so muß auch in jedem Jahre die Bewertung der einzelnen Qualitäten und Quantitäten individuell verschieden geschehen, und das wird durch die Versteigerung gefördert.

Der verschiedene Ausfall der Erntemengen spielt bei den fast täglich sich wiederholenden Kolonialwaren- und Markthallenauktionen eine große Rolle; auch kleine Mengen können auf der Auktion noch ihr Publikum finden, während sie andererseits für große Massen aufnahmefähig ist. Im übrigen aber bildet die quantitative Verschiedenheit des Ernteausfalles weniger die Ursache zur Wahl der Auktionen, weil die Zufuhr zu den Auktionen in vielen Fällen, besonders bei dem Riesenangebot in Wolle, planmäßig kontingentiert wird, um nicht allzu starke Preisbewegungen entstehen zu lassen.

Eine bedeutende Gesamtjahresernte einer Ware erscheint nun am meisten dadurch in kleinere Mengen zersplittert, daß die Erntezeiten in den verschiedenen Produktionsgebieten verschieden fallen; z. B. wird die Schafschur in Queensland naturgemäß früher vorgenommen, als in Neusüdwales, dort früher als in Victoria; das Produktionsgebiet erstreckt sich nicht über viele Längengrade, sondern vor allem über viele klimatisch verschiedene Breitengrade. Wenn auch hier durch die Einrichtung von Sammelzufuhren viele Verschiedenheiten ausgeglichen werden, so nötigt doch der Geldbedarf und ein noch nicht genügend erstarktes Kreditwesen in den Kolonien zum möglichst sofortigen Absatz bez. Export.

Aus alledem ergibt sich, daß die in Auktionen abgesetzten Naturprodukte nicht fungible Waren sind; es kann also eine Quantität nicht einfach durch eine andere ebenso große ersetzt werden und es kann eine Lieferung nicht gut auf Grund einer Beschreibung geschehen, sondern die Ware muß gegen Sicht, bei Kaffee, Kakao, Tee, Obst und Wein sogar gegen Probe gehandelt werden. Die Versteigerung ermöglicht die Besichtigung der einzelnen Posten und damit die Vergleichung dieser untereinander, wie auch den sofortigen Preisausgleich unter den individuellen Schätzungen eines großen Interessentenkreises.

Wenn nun Kaffee, Tee, Zucker, Gewürze, Tabak, Kautschuk, Wolle, Hölzer und andere auch freihändig, börsenmäßig und auf andere Weise gehandelt werden, zum Teil sogar an demselben Platze, an dem die Auktionen stattfinden, so handelt es sich in diesen Fällen um einige wenige fungible Standardmarken, die unter einheitlicheren, konstanteren Bedingungen und in größeren Massen gewonnen werden als die Auktionssorten.

Steine, Erden, Metalle, Öle kommen nicht im Auktionshandel vor, da ihnen größere Gleichmäßigkeit der Qualität eigen und ihre Beschaffenheit leichter zu beschreiben ist. Wenn Zinn noch in Auktionen abgesetzt wird, so liegt das an der historischen Überlieferung und dem staatlichen Produktions- und Absatzmonopol auf Banca. Die Auktionen von indischem Salpeter im 18. Jahrhundert und von Eisen in London [1]) haben ganz aufgehört.

Ebenso bestehende die Auktionen von Baumwolle in London und Liverpool, von Getreide in London und Paris nicht mehr. In Baumwolle waren es von jeher kleine Mengen bestimmter, auf dem großen Markte wenig gefragter Spezialsorten aus Indien gewesen, die heute einigen wenigen Typen Platz gemacht haben. Es kommen allerdings in London und Liverpool Baumwollauktionen vor, jedoch sind es stets solche von feuer- oder wasserbeschädigten Posten, von denen aber so viele vorhanden sind, daß Auktionen, von Spezialmaklern geleitet, fast an der Tagesordnung sind.

Die Auktion bedeutet nun in den meisten Fällen die erste Zentralisation vieler kleiner Einzelmengen, und zwar besonders bei den Kolonialerzeugnissen, die zur Ausfuhr bestimmt sind. Bei den deutschen Auktionen einheimischer Erzeugnisse ist vielfach der genossenschaftliche Zusammenschluß der Produzenten vorhergegangen. Immerhin bleibt auch hier die Produktion selbst dezentralisiert. Fast alle Auktionswaren gehen aus dezentralisierten Produktions-

1) O. Spamer, Illustr. Handelslexikon 1876, sub Auktion.

gebieten in dezentralisierte Konsumtionsgebiete über. Die Auktion ist das handelsmäßige Zwischenglied, der Mittelpunkt des Absatzes, in dem alle Fäden der Produktion und Konsumtion zusammenlaufen. Die Bedürfnisse der dezentralisierten Produktion allein könnten die Auktion nicht zustande bringen, wenn es nicht Abnehmerkreise gäbe, die Bedarf nach diesen oder jenen Spezialmarken hätten, und die seit langen Zeiten Rücksicht auf einen bestimmten Geschmack ihres Publikums zu nehmen gewöhnt sind. Die Lebensmittel- und Rohstoffversorgung ist viel konservativer als die Mode in fertigen Artikeln, wenn auch natürlich diese nicht ohne Einfluß ist; z. B. hängt die Zuchtrichtung bei Wolle von ihr ab, und sie bringt z. B. bei Weinen, Straußenfedern, Häuten und Pelzen Stimmungen und Preisbewegungen auf den Auktionen zustande, welche sonst nur auf Liebhaberauktionen zu finden sind.

Die Qualitätenzüchtung in verschiedenen durch Auktionen abgesetzten Artikeln wie z. B. in Wolle oder Kautschuk kommt der Differenzierung des Bedarfs und der Verfeinerung der Ansprüche entgegen. Bei Wolle z. B. geht die Sortierung der verschiedenen auf den Auktionen gehandelten Marken durch die Abnehmer noch weiter, um dem Bedarf der Fabrikanten gerecht zu werden. Z. B. unterscheidet eine in Australien einkaufende deutsche Wollfirma folgende Marken in Kammwolle: Zuggarn, Zugpferd, Zugtaube, Zugtier, Zugvogel, Zaunkönig, Zeltlager, Zählkarte, Zahlensinn, und bei Tuchwolle: aa Kette, a/aa Kette, a/aa Kette und Schuß, aa Schuß, Genre F., S., O., M., 1, 2 usw.

Andrerseits gibt es auch Fälle, wo die Auktion außer dem Absatz sogenannter Qualitätsware auch dem Absatz sogenannter Stapelware dient, wie bei Pelzen (Füchse, Hasen, Eichhörnchen) und Häuten. Bei den Antwerpener Häuteeinschreibungen handelt es sich sogar teilweise um schwimmende Ware, — ein Ausnahmefall, der vom Wege der eigentlichen Auktion abführt und wahrscheinlich auch nicht von Dauer sein wird.

Zweites Kapitel.

Ort der Auktionen.

Der Sitz der meisten Großhandelsauktionen sind Hafenstädte; denn der Einfuhrhafen ist zugleich für einen großen Teil der Ware Ausfuhrhafen, zum mindesten aber der geeignetste Verteilungsplatz: die Produktion soll an die Peripherie der Abnehmerkreise heran-

gebracht werden. Abgesehen von der historischen Entwickelung, die Holland und England im Kolonialerwerb und Seeverkehr vor Deutschland und Frankreich den Vorrang einräumte, ist es natürlich, daß sich die Auktionen der einzelnen in den Kolonien gewonnenen Waren in den Haupthandelsplätzen der Mutterländer eingebürgert haben, also da die meisten Auktionswaren in niederländischen und britischen Kolonien gewonnen werden, in Amsterdam und Rotterdam, London und Liverpool.

In London sind alle angeführten Auktionen überseeischer Waren außer Zinn und Kapok vertreten; davon sind alle mit Ausnahme von Strohflechten, Südfrüchten und gewisser Zufuhren von Kautschuk, Gummi, Elfenbein, Pelzen und Häuten Auktionen von Kolonialprodukten. Liverpool nimmt ebenfalls Rohstoffe, z. B. Wolle aus den englischen Kolonien, daneben aber auch Spezialitäten aus dem ostasiatischen, westindischen, südeuropäischen und nordafrikanischen Produktionsgebiete auf; die Auktionen wie überhaupt das Auktionssystem haben jedoch in Liverpool nicht die Bedeutung wie in London.

In Amsterdam und Rotterdam kommen aus Niederländisch-Ostindien Tee, Kaffee, Kakao, Tabak, Gewürze, Chinarinde, Zinn, feine Nutz- und Farbhölzer, Rohr, Gummi, Schildpatt, Häute, Kapok zur Versteigerung. Antwerpens Elfenbein- und Kautschuk-Versteigerungen stehen im Zusammenhang mit dem Kongohandel. Nur Hamburgs Auktionen von ausländischen Nutzhölzern und Südfrüchten sind keine Kolonialauktionen.

Der Mißerfolg der verschiedenen Versuche Hamburgs wie auch Bremens, dort für Tee, Kakao, Gewürze, Zucker und Wolle, hier für Tabak und Wolle regelmäßige Auktionen durchzusetzen, liegt offenbar daran, daß jene Waren nicht Produkte eigener Kolonien waren. Ohne den Hintergrund eigener bez. kolonialer Produktion scheinen die Auktionen nicht bestehen zu können. In Deutschland sind noch keine eigenen Kolonialwaren zu versteigern versucht worden, die Zufuhren sind noch zu gering.

Die Auktionen sind, betrachtet man die Veranstalter, fast durchgängig nationaler Natur, während sie in Bezug auf das Käuferpublikum, soweit die Auktionen überseeischer Rohstoffe in Frage kommen, internationale Handelseinrichtungen sind. In der Anwendung der Auktionsform zeigt sich überhaupt nationale Eigenart und Gewohnheit. Bei den Romanen und Slaven findet sie sich so gut wie gar nicht im Großhandel, auch wenig bei den Franzosen, deren Gesetzgebung ihr so günstig ist. Das Volk der „wagenden“

Kaufleute aber hat den kalkulatorischen Instinkt, die Sicherheit des Urteils und den kaufmännischen Geist, der auch bei intensivem Wettbewerb nie die Bahn der vorliegenden Konjunktur und des erreichbaren Geschäftsgewinns verläßt. Die Holländer verkaufen noch nahezu alles in Auktion und zwar mit dem Bewußtsein der finanziellen Vorteile, die ihnen dieses System einbringt [1]). Die Deutschen beginnen erst langsam, sich an Auktionen zu gewöhnen.

Man hatte versucht, Auktionen im Inlande durchzusetzen. Seehandel aus erster Hand kann aber nicht im Landesinnern seinen Sitz haben. Die Leipziger Pelz- und Wollauktionen gingen bald wieder ein. Die Berliner Fischauktionen sind auch noch nicht so organisiert, daß sie allseitige Zufriedenheit genießen.

Die Auktionen werden vielfach von hinter ihnen stehenden Industrien am Auktionsorte unterstützt. So gibt es in London eine bedeutende Wollindustrie, große Indigofärbereien, die größten Straußfedermanufakturen und Strohhutfabriken; Pelzzurichtereien jedoch weniger als in Leipzig. Hamburg hat eine wichtige Holzindustrie hinter seinen Hölzerauktionen stehen.

Die bisher betrachteten Auktionen sind solche, die in die Nähe der Konsumtion bez. Verarbeitung verlegt sind. Die Produkte werden aus großen Entfernungen dahin versandt, wo der reichlichste Absatz garantiert ist. London bedeutet allerdings für die meisten Waren nur Sammelort, Vermittelungsplatz und Durchgangspunkt, steht aber bei seiner Europa von der geographisch so günstigen Nordwestecke aus beherrschenden Lage, den dort eng ineinander greifenden Handelsbeziehungen und dem entwickelten Geldverkehr noch so im Mittelpunkte des Welthandels, daß die Verteilung an den Großhandel und die Fabrikanten von hier aus günstiger ist, als wenn der Handel mit dem Sitz seiner Veranstaltungen sich nach einzelnen Käuferkreisen richtete. Den holländischen, belgischen, französischen und deutschen Auktionen steht in erster Linie die Versorgung der einzelnen Länder zu; viele haben aber auch internationale Bedeutung.

Neben den konsumtionssammelnden Auktionen gibt es produktionsammelnde, d. h. solche, die in den Produktionszentren selbst stattfinden. Es sind hier zweierlei Arten zu unter-

---

1) Vgl. die Sittenschilderungen und Satiren gegen die holländischen Maklerdynastien bei dem holl. Schriftsteller Multatuli (Ed. Douwes Dekker): Max Havelaar oder die holländischen Kaffeeauktionen. Übersetzg. von Spohr.

scheiden: 1. Die im Dienste der internationalen Versorgung stehenden Exportauktionen in den Kolonien, wie die Wollauktionen in Australien, in Neuseeland und im Kapland, die Indigoauktionen in Calcutta, die Tee-, Kaffee-, Tabak- und Zinnauktionen in Niederländisch-Ostindien, die Straußfederauktionen in Port Elizabeth. 2. Die aus der inländischen Produktion, meist der landwirtschaftlichen Nebenproduktion, hervorwachsenden Auktionen für Wolle, Häute, Butter, Vieh, Wein, Holz. Es ist bezeichnend, daß Deutschland, das relativ agrarischer ist als andere Handelsnationen, so reich an Auktionen von Waren ist, die letzten Endes aus der Landwirtschaft stammen. Die erstgenannten produktionsammelnden Versteigerungen finden wiederum in Hafenstädten statt, also an der Peripherie der Produktionsgebiete, wo enge Fühlung mit dem Seeverkehr vorhanden ist. Bei den einheimischen Auktionen zeigt sich ein Zusammenziehen an solchen binnenländischen Orten, die dem Absatz am günstigsten sind, nämlich dort, wo so wie so eine Zentralisation für den betreffenden Handelszweig ausgebildet ist. So finden die Wollauktionen in Berlin, Güstrow und Paderborn im Anschluß oder als Vorläufer der Wollmärkte in Berlin, Forst, Aachen und in Frankreich in Industriezentren statt; die Häuteauktionen da, wo Schlachthöfe bestehen, die holsteinischen Butterauktionen in Hamburg, weil der Butterhandel Hamburgs im allgemeinen sehr bedeutend ist und die holsteinische Produktion von jeher ihren Weg meist dorthin nahm; die Weinauktionen in den größeren Städten der Weinbaugebiete usw. Ein großes Angebot sucht große Nachfrage.

Zu allen Auktionen ist ein großer Teil, oft der größte Teil der Käufer gezwungen, hinzureisen, bez. sich vertreten zu lassen. Bei den zunehmenden Verkehrserleichterungen hat das weniger Schwierigkeiten im Gefolge als früher, verteuert allerdings mit den übrigen Auktionsspesen den Auktionseinkauf manchmal um so viel, als der Händlergewinn ausmacht.

Die Verteilung der Auktionen über die einzelnen Länder ist unregelmäßig, historisch geworden, dem Bedürfnis entsprechend. Planmäßig ist man mit der Gründung von Auktionsunternehmungen nicht vorgegangen; höchstens zeigt sich etwas derartiges in der Einschränkung der Häuteauktionen zum Besten der Zentralisation des Angebots wie der Nachfrage.

Drittes Kapitel.

Zeit und Verteilung der Auktionen und der auf ihnen angebotenen Mengen.

Gegenüber dem Bedarfs- und Gelegenheits-Charakter derjenigen Auktionen, die der Fiskus, das Gericht, Privatpersonen und der Kleinhandel veranstalten, ist das Wesen der Großhandelsauktionen mit der planmäßigen und regelmäßigen Wiederkehr der Unternehmung bezeichnet.

Man hat zwei Arten von Auktionen in Bezug auf die Termine zu unterscheiden:

1. Die Saisonauktionen, 2. die über das ganze Jahr verteilten Auktionen. Unter diesen wiederum sind a) solche begriffen, die täglich oder fast täglich abgehalten werden, und b) solche, die in kleineren oder größeren Abständen in mehr oder weniger streng periodischer Wiederkehr stattfinden.

Die Mehrzahl der Auktionen frischer Lebensmittel sind Saisonauktionen. Am schärfsten ausgeprägt ist das bei den Südfruchtauktionen zu sehen, die im September einsetzen und im April aufhören. Im September kommen jedoch nur Weintrauben und amerikanische Äpfel auf den Markt; die Apfelsinen treten erst vor Jahresende auf; im März kommt schließlich das Frühgemüse hinzu, während die meisten Sorten Weintrauben im Februar aufgehört haben. Diese gegenseitige Ablösung der Früchte und Gemüse geht ständig bei den Markthallenauktionen vor sich, während die Institution als Ganzes keine Unterbrechung erfährt. Auch die Fischauktionen sind Saisonauktionen, sobald man die einzelnen Fischarten besonders betrachtet; Heringsauktionen z. B. sind Winterauktionen. Der Saisoncharakter wird allerdings in vielen Fällen dadurch abgeschwächt, daß gewisse Gegenden früher und länger oder zu andern Zeiten produzieren als andere; so setzt die Lieferung von Blumenkohl in frischer Ware nur in einigen Wintermonaten aus, im Frühjahr erscheint italienischer und französischer Blumenkohl, im Sommer wird der Hauptbedarf aus der Lokalproduktion bestritten, im Herbst werden mehr und mehr die Massenlieferungen aus Holland herangezogen.

Die Weinauktionen sind auch als eine Art Saisonauktionen zu bezeichnen, da der größte Teil in den Frühjahrsmonaten, ein kleiner Teil in den Herbst- und Wintermonaten abgehalten wird. Die Termine hängen hier jedoch nicht unmittelbar von der Ernte,

sondern von einer gewissen Reife des Weins und von den Weinbergsarbeiten ab und werden nicht nach Zufuhrmengen bestimmt, sondern, da es zu einem sehr großen Teile Auktionen einzelner Produzenten sind, innerhalb der gewohnheitsmäßigen Zeit nach Belieben festgesetzt, allerdings mit möglichster Vermeidung des Zusammentreffens zu vieler Termine.

Saisonauktionen sind auch in den Hafenstädten der Produktionszentren eingerichtet, z. B. die Wollauktionen, die, abgesehen von einigen Vorläufern und Nachzüglern, von Ende November oder Ende Dezember bis Ende Januar oder Anfang Februar dauern. Die Indigoauktionen in Calcutta sind nur Ende Dezember, in Samarang nur Anfang Januar im Gange; die vier Kaffeeauktionen in Batavia sind auf die vier letzten Monate des Jahres zusammengedrängt. Auch die deutschen, österreichisch-ungarischen und französischen Wollauktionen sind auf 2—5 Termine im Jahre verteilte Saisonauktionen, nämlich Frühjahrs- und Sommerauktionen.

Die Möglichkeit, über das ganze Jahr verteilte Auktionen abzuhalten, ergibt sich aus der Erweiterung des vorhin erwähnten Umstandes, daß die Ernte einer Gegend die einer andern ablöst.

Tägliche Auktionen gibt es nur in London für die Kolonialwaren Tee, Kaffee und Zucker, d. h. an drei bis vier aufeinanderfolgenden Tagen der Woche finden die Auktionen, an den übrigen die Verladung, Sortierung, Verpackung, Registrierung und Abrechnung statt. Hier wirkt die Auktion so wie ein gewöhnlicher täglicher Markt, was für die Preisbewegung und die Befriedigung einer immer erneuten Nachfrage nach kleinen Posten von diesen Artikeln wichtig ist.

Bei den fast täglichen Kolonialwarenauktionen wie überhaupt fast allen englischen Auktionen wird bezeichnenderweise in den Auktionskatalogen auf die Angabe des Monatsdatums der Konossements der einzelnen Schiffsladungen großer Wert gelegt. So finden sich z. B. bei einer Kaffeeauktion Zufuhren aus verschiedenen Monaten vereinigt, und nach den verschiedenen Daten bestimmt sich vielfach die Bewertung, denn je frischer die Zufuhr, desto höher der Preis; je älter das Datum, desto leichter die Vermutung, daß der betreffende Posten auf eine andere Weise nicht hat begeben werden können und zur Auktion die letzte Zuflucht genommen wurde. Um einer falschen Bewertung an und für sich guter Qualitäten zu entgehen oder auch aus Spekulations- oder Vertuschungsabsichten wird vielfach der Kunstgriff angewandt, einen z. B. in London lange lagernden Warenposten tatsächlich z. B. nach

Triest zu verfrachten, aber ihn sofort zurückgehen zu lassen, und ihn nun mit dem gewünschten jung datierten Konossement der Versteigerung zu übergeben. Die Frachtkosten sind oft nicht höher als der sonst entstehende Preisverlust. Jedenfalls zeigen die bei einer Auktion zum Verkauf gestellten Mengen nicht immer die Bewegung der unmittelbaren frischen Zufuhren an, wie sie sich aus den Ernteergebnissen zusammengesetzt haben, sondern es wird frische Zufuhr, verschiedenartige Lagerware und sogenannte von einer Auktion zur andern „übergehaltene" Ware vermischt angebracht; die frische Zufuhr bildet aber stets den Hauptteil bei einer Auktion.

Ebenso ist es bei allen übrigen Auktionen, den eigentlich periodischen, denjenigen, die in gewissen festen und beweglichen Abständen, jedenfalls in lange vorher bestimmten oder sogar für ein ganzes Jahr festgelegten Terminen wiederkehren. Sie betreffen z. T. Produkte, deren Ernte- oder Produktionszeit nicht so streng an eine Jahreszeit gebunden ist, z. B. Butter, Häute und Leder, Hölzer, Elfenbein, Perlmutter, Schildpatt, oder mit denen sich zu versorgen, bestimmte, über das Jahr verteilte Termine genügen.

Die Zahl der Termine liegt gewöhnlich für Jahre fest; Sache der Vereinbarung und des Bedürfnisses ist nur das genaue Datum jedes einzelnen Termins. Selten nur werden die Termine im Laufe des Jahres nach Bedarf vermehrt oder vermindert wie bei den Antwerpener Häuteauktionen, bei den Hamburger Hölzerauktionen und bei den deutschen Holzauktionen. Trotzdem ist mit Sicherheit auf die Abhaltung einer gewissen Anzahl Auktionen mit einer gewissen Zufuhr zur Deckung des Bedarfs zu rechnen; diese Auktionen sind daher den regelmäßigen zuzuzählen.

Wöchentlich sich wiederholende Auktionen sind die Gewürzauktionen in London; aller 14 Tage in der Regel finden die Butterauktionen in Hamburg statt, ferner die Schweinsborstenauktionen in London; monatlich kehren die größeren deutschen Häuteauktionen, die holländischen Teeauktionen und die Londoner Chinarindenauktionen wieder. In sechs Serien erscheinen die holländischen Zinnauktionen und die Wollauktionen in London, in fünf die Pelzauktionen. Quartalsauktionen sind die von Straußenfedern, Indigo, Elfenbein und Perlmutter. Die in größeren Abständen abgehaltenen Termine erstrecken sich öfter über zwei bis drei Tage, die Londoner Woll- und Pelzauktionen sogar über noch längere Zeit.

Die Abstände sind sehr wichtig. Je öfter sich die Auktion wiederholt, desto mehr muß sich die Preisbewegung auffrischen

oder genauer regulieren, und dies ist um so bedeutsamer, je mehr die Versteigerung in einem Artikel auf die Auktionen angewiesen ist, wie bei fast allen genannten Quartalsauktionen. Die Wollindustrie arbeitet mit größeren Vorräten, die Verteilung der Zufuhren auf sechs Serien reicht also aus. Jede Serie ist zwar von verschiedener Bedeutung, sodaß man geradezu von Haupt- und Neben-Auktionen sprechen kann; aber die Möglichkeit, auf mehr als 2—3 Hauptterminen kaufen zu können, gibt den Nebenauktionen eine gewisse Beliebtheit bei bestimmten Konjunkturen. Der wichtigste Termin wird im Hinblick auf die Preisorientierung meist derjenige sein, welcher große Zufuhren der neuen Ernte bringt.

Die Auktionen in kleinen Abständen erlauben auch kleineren Verbrauchern, am Auktionseinkauf teilzunehmen und so den Grossisten zu umgehen, da so und so oft der Lagerbestand erneuert werden kann und keine so großen, wenn auch bereite Geldmittel nötig sind. Folgen die Auktionen zu rasch aufeinander, so verfehlen sie leicht ihren Zweck, das Angebot ist zu klein, die Käufer müssen ihre Reisen zu oft wiederholen. Vielfach liest man den Vorwurf, daß oft wiederholte Auktionen die Unsitte befördern, von der Hand in den Mund zu leben. Aber dabei verkennt man ihre vorteilhafte Wirkung vor allem in flauen und Krisenzeiten. Die Spannung wird bei wenig Auktionsterminen leicht zu groß. Zeigt sich doch vor jeder Auktion in Wolle, Pelzen, Häuten, Zinn, Hölzern usw. eine merkliche Zurückhaltung im freihändigen Kaufen, ein Zurückgehen oder Anhalten der Preise. Und ist nach den Auktionen der Bedarf wieder für eine Weile befriedigt, so kommt das freihändige Geschäft erst langsam wieder in Fluß.

Außer der Anzahl der Termine ist für den Käufer noch wichtig, ob sich mehrere Auktionen derselben Warengattung in günstiger Reihenfolge an verschiedenen Orten abwickeln. Im internationalen Verkehr, z. B. bei Wolle, kann darauf nicht viel Rücksicht genommen werden, denn dieselben Einkäufer können selten in London und bald darauf in Australien tätig sein. Immerhin richten sich London, Amsterdam und Rotterdam in den Terminen einigermaßen nacheinander. Am wichtigsten erscheint die gegenseitige Rücksichtnahme bei den nationalen Auktionen, bei den Wein-, Holz-, Wolle- und Häuteauktionen. Bei den letzteren stellt sich infolge der zahlreichen lokalen Unternehmungen geradezu ein konstanter Markt her, für den nur täglich der Ort des Angebots wechselt.

Viertes Kapitel.

Preisbildung.

In früheren Kapiteln ist schon hervorgehoben worden: die Auktionen eignen sich gut für den Massenabsatz von Lebensmitteln und Rohstoffen, weil auf ihnen mit einem Schlage ein gültiger Marktpreis in Erscheinung tritt. Sie schaffen eine Preisbasis: auf Grund derselben hat jede folgende Auktion wichtige Anhaltspunkte, nach ihr richtet sich das gesamte freihändige Geschäft zwischen den Auktionen.

Bei der Detailauktion von Konkurs- und Nachlaßsachen oder Restbeständen und gebrauchten Sachen irgendwelcher Herkunft ist der Wettbewerb der Käufer und ihr subjektives Ermessen des Wertes der angebotenen Gegenstände tatsächlich einseitig maßgebend. Bei den Großhandelsauktionen jedoch werden zwei preisbildende Momente wirksam. Erstens: Die allgemeine Marktlage mit dem bis zum Auktionstermin gültigen Marktpreis der Ware, der gesamte Stand von Angebot und Nachfrage nach Quantität, Qualität und Dringlichkeit, kurz alle Momente, die bei jedem Kaufabschluß im freihändigen Geschäft mitwirken. Zweitens tritt der spontane einseitige Käuferwettbewerb abschließend hinzu. Die subjektive Bewertung eines Großhandelsartikels durch den Käufer wird also vor Beginn des Wettbewerbs schon stark reguliert durch die Notwendigkeit, ja geradezu durch den infolge der Konkurrenz bestehenden Zwang, auf die Marktlage in dem betreffenden Artikel Rücksicht nehmen zu müssen.

Der Käufer sucht sich eingehend vorher über alle einschlägigen Umstände zu orientieren, vor und während der Besichtigung der Ware werden genaue Kalkulationen angestellt. Die Auktionsveranstalter ihrerseits veröffentlichen vorher Ernte- und Stimmungsberichte, versenden an die Interessenten mit Zahlenmaterial und Text versehene Zirkulare, ermöglichen unter der Hand schon vor dem offiziellen Termin Probebesichtigungen, lassen sich in private Verhandlungen über diesen oder jenen Posten ein und beeinflussen sehr oft durch ihr Sachverständigenurteil die Meinung der Interessenten. Sie besitzen eine eingehende Warenkenntnis und sind die feinsten Werkzeuge der Konjunktur.

Der Wert einer zur Auktion kommenden Ware steht meist nach der Besichtigung fest. In zweierlei Hinsicht unterscheiden sich also die Großhandelsauktionen von den übrigen: Der Wettbewerb in der Auktion selbst ist zwar einseitig, aber die Preis-

bildung vorher unterliegt vielfach dem Einfluß der Angebotsseite und ordnet sich den Forderungen der Marktlage unter. Zweitens vollzieht sich die Preisbildung zum größten Teile schon vor der Auktion, und in der Auktion kommt es nur auf die letzte Entscheidung, auf die Verteilung des Angebots an. Je größer die Massen sind, desto rascher geht die Verteilung vor sich. Hier kann nicht wie bei den hochwertigen Einzelobjekten einer Zwangsversteigerung mit dem Zuschlag eine Stunde gewartet werden; bei Wolle genügen Sekunden, um zwei bis drei Gebote und danach den Zuschlag herbeizuführen.

Die Mitwirkung der Angebotsseite bei der Preisbildung geht nun aber häufig oder sogar meistens noch weiter, als vorhin konstatiert worden ist: sie besteht in der Kontingentierung des Angebots und in der Limitierung der Verkäuferpreise. Die Kontingentierung ist besonders bei den periodischen Auktionen überseeischer Waren in Übung, und nicht nur eine Maßnahme der zweckmäßigsten Verteilung des Jahresangebots, sondern auch der Preisregulierung. Bei Wolle, Häuten, Pelzen z. B. werden die Zufuhren geschlossen, wenn das Lager das für die betreffende Serie in Aussicht genommene Quantum erreicht hat. Die danach noch eintreffenden Zufuhren werden dann zusammen mit noch unverkauft gebliebenen Losen für die nächsten Auktionen „übergehalten".

Die Limitierung bedeutet die Festsetzung einer unteren Preisgrenze, die erreicht werden soll, wenn der Zuschlag erteilt werden soll. Die Verkäufer stellen sie teils zu obligatorischem, teils zu fakultativem Gebrauche für die Versteigerungskommissionäre auf. Im ersten Fall müssen die Lose ohne weiteres zurückgezogen werden, wenn sie die Limite nicht erreichen, im zweiten Fall wird es den Auktionskommissionären überlassen, zu beurteilen, ob das Meistgebot ein der Ware, den vorliegenden Umständen und der gesamten Marktlage entsprechender Preis ist oder nicht. Ist die Stimmung auf der Auktion nicht aller vorherigen Berechnung entgegengesetzt und der Kommissionär der Zustimmung des Auftraggebers nicht ganz sicher, so wird oft der Zuschlag nur bedingt erteilt wie besonders bei Wollabfallauktionen.

Je bedeutender und wichtiger für den betreffenden Handelszweig die Auktionen sind, desto weniger wird von der Limitierung Gebrauch gemacht, denn erfahrungsgemäß herrscht wenig Neigung bei den Käufern, sich so offensichtlich beeinflussen lassen zu sollen. Werden viele Lose zurückgezogen, so bewirkt das selten, daß

höhere Preise bewilligt werden. Im Gegenteil, die Kauflust schwächt sich dadurch sehr ab. Tatsächlich ungenügenden Geboten antworten die Kommissionäre meist selbständig mit Zurückziehung der Lose. Aber die Käufer sind mit der Lage ihres Artikels im allgemeinen vertraut genug, um nicht gegen ihr eigenes Interesse zu handeln.

Am meisten Limitierungen finden sich noch bei deutschen Auktionen, bei den Auktionen, die Halbfabrikate und Industrieabfälle und Reste zum Absatz bringen, und bei denjenigen, die auch „Händlerware", also Ware aus 2., 3. oder 4. Hand zulassen. Es sind meist Auktionen jüngeren Datums und solche, wo der Auktion in einem früheren Stadium des Produktions- oder Absatzprozesses schon ein Preisbildungsvorgang vorangegangen ist.

Eine Art Limitierung ist auch die Aufstellung einer Taxe. Diese stellt aber eine untere Preisgrenze dar als einen Mittelpreis, der überschritten werden kann, aber auch nicht erreicht zu werden braucht. Die Limite wird den Käufern nicht bekannt, die Taxe dagegen ist öffentlich.

In den holländischen Auktionen, welche fast durchgängig Taxierung vornehmen, ist die Taxe unverbindlich und dient weniger den Käufern als den Versendern als Anhaltspunkt. Diese können den europäischen Markt viel weniger beurteilen als Käufer und Verkaufsmakler und wollen schon vor der Auktion das ungefähre Resultat berechnen oder die Grundlage der Bevorschussung erfahren. Gerade bei den holländischen Auktionen erreichen die Preise die Taxe in der Regel nicht. Bei den deutschen Wollauktionen ist die Taxe die Limite, d. h. die Kommission nimmt die Taxierung der eingesandten Posten vor, veröffentlicht jedoch nicht das Resultat, sondern benutzt die Taxe als stillschweigende Limite. Bei deutschen Zuchtviehauktionen kommt zur Vermeidung des zeitraubenden Ansteigerns die Festsetzung einer unteren Preisgrenze vor, unter der nicht geboten werden darf.

Durch die verschiedene Kaufkraft der einzelnen Käufer vollzieht sich in der Auktion selbst eine rasche natürliche Auslese; der Meistbietende ist im allgemeinen der Kaufkräftigste. Bei anderen Auktionen liegen öfters dem Erwerb der ausgebotenen Sache ganz andere Motive zu Grunde. Jeder Käufer auf einer Großhandelsauktion teilt der besichtigten Ware einen bestimmten Preis zu, setzt sich im Stillen jedoch ein gewisses Minimal- und Maximalgebot fest, das allerdings selten weit von dem Mittelpreise abweicht.

Man kann allgemein den Preisbildungsvorgang auf der Versteigerung so ausdrücken: es werden gewisse stillschweigende Minimalsätze der Käufer höher gesteigert, so lange bis das Maximum des am wenigsten Kaufkräftigen erreicht ist, dann geht die Versteigerung weiter, bis das Maximum aller durch die konkurrierenden Käufer vertretenen Maxima realisiert ist. Die Spannung vom Minimum zum Maximum, ganz gleich wie groß sie ist, ist eine Gebotsreihe, deren einzelne Glieder unter und über einem Mittelpunkte liegen, um den sich die ganze Auktion dreht, und der durch sie entweder nach oben oder unten verschoben und neu konstatiert wird: das ist die bisher gültige Marktlage in der betreffenden Ware, der aus tausend einzelnen wirtschaftlichen Verhältnissen, Bedürfnissen und Meinungen entstandene, mehr oder weniger feste Maßstab, mit dem der Käufer an die Taxierung der Ware an Ort und Stelle herantritt. Ein solcher Mittelpunkt ist weder bei den Detailauktionen aufzufinden, wo man möglichst billig kaufen will, und wo ganz unverbindliche Gelegenheitspreise in einer ursprünglich nicht beabsichtigten, durch keinerlei Kalkulationen gemäßigten Höhe oder auch Schleuderpreise erzielt werden; noch ist er vorhanden bei dem Gegenpol der Großhandelsauktionen, bei den Liebhaberauktionen, bei denen es nicht auf Erwerb zwecks Wiederverkauf oder Produktion neuer Werte oder Konsumversorgung ankommt, sondern der Preis nur die Summe ist, den jemand zahlt, um den Gegenstand als Einziger zu besitzen.

Die Größe der Spannungen zwischen Einsatz und Meistgebot und den verschiedenen Kulminationen der Meistgebote bei gleichartigen Losen sind zu einem Teil auch Ausfluß psychologischer Zustände, die durch den eigentümlich anspornenden, ja aufreizenden Charakter des Steigerns und die ungeheure Schnelligkeit, mit der Entschlüsse gefaßt werden müssen, erzeugt werden; die zahlreichen Lust- und Unlusterscheinungen, die mit jeder Phase des fortschreitenden Verkaufs schneller als bei Abschlüssen auf der Börse wechseln, weil die auf Tage und Wochen hinaus bestimmte Einmaligkeit des Vorganges alle Kräfte anspannt, sind zum großen Teile durch die auf spontanes Zusammenwirken verschiedenster Menschen gerichtete Tätigkeit erklärbar. Es wirkt hier eine Art „öffentliche Meinung", die in vielen Fällen, besonders in Krisenzeiten einen Ausgleich von Gegensätzen bewirkt, wie er so schnell bei anderen Handelsformen nicht bewerkstelligt werden kann. Persönliche und sachliche Momente zusammengenommen geben der Auktion das ausgesprochen Zuverlässige, Reelle, welches der Grund

der Dauerhaftigkeit und des Konservativismus dieser Form des Effektivhandels ist.

Die Auktionen erhellen oft die ganze Marktlage, denn sie geben ein spontanes Bild im kleinen von Angebot und Nachfrage. Sie zeigen die sonst in zahllose Einzelhandlungen zersplitterte Nachfrage gegenüber einem zerstreuten Angebot, auf wenige entscheidende Momente zugespitzt. Die eigentliche Preistendenz kann nie durch die Spannungen zwischen Einsatz und Meistgebot beim einzelnen Lose erkannt werden, diese ergibt sich erst aus den Oscillationen der Meistgebote für die verschiedensten Lose. Der Marktpreis oder die „Basis", die auf den Auktionen geschaffen wird, kommt zustande, indem der Durchschnittspreis aus den Einzelpreisen für Lose gleicher oder ähnlicher Qualität gebildet wird. Dieser Durchschnitt ist aber der Durchschnitt von Höchstgeboten, nicht ein sich durch ständiges Angebot und ständige Nachfrage unter der Hand regulierender Mittelpreis, der zu einer bestimmten Zeit öffentlich festgestellt wird. Neben der Notierung der auf einer Auktion gezahlten Durchschnittspreise findet sich übrigens auch häufig die der für einzelne Lose gezahlten Minimal- und Maximalpreise.

Für die Zahl der Gebote auf ein einziges Los kommt außer der Qualität schon die Größe des Loses und die Anzahl der gleichartigen Lose, die Zahl und Stellung der Käufer in Betracht. Z. B. ist es nicht gleichgültig, ob mit eigener Verantwortung bietende Handlungschefs oder mit Aufträgen ausgestattete Kommissionäre oder mit bestimmter Limite versehene Handlungsgehilfen die Gebote abgeben. Im zweiten Falle werden die Gebote oft nicht niedriger sein als im ersten, da die Provision des Kommissionärs vom Verkaufspreis berechnet wird. Die Auktionen können nun sehr verschieden verlaufen; im Anfang ist vielleicht die Spannung so groß und der Bedarf so deckungsbedürftig, daß die Preise rasch ansteigen; manche aber warten erst ab, wie sich ihre Konkurrenten verhalten, sodaß sich „zurückhaltende" Preise ergeben, oder die Nachfrageseite ist so kritisch, der Bedarf im Grunde so gering, daß nach und nach eine Abflauung gegen die Eröffnungspreise eintritt; ein ähnliches Spiel kann sich im Laufe der gesamten Versteigerung in mehreren Phasen wiederholen. Es ist natürlich, daß bei starker anfänglicher Nachfrage, wenn ein großer Teil des Angebotes ausgeschieden ist, die bis dahin ungedeckten Kaufliebhaber für das noch verbleibende Angebot höhere Preise anlegen müssen, als sie ursprünglich wollten, und als die Anfangspreise waren, falls sich noch viele

an der Versteigerung beteiligen; entspricht der unbedeutende Rest des Angebots einer kleineren Käufermenge, so kann sich das erste Bild in verkleinertem Maßstabe wiederholen. Andererseits kann das Eingreifen der Hauptmasse der Käufer erst in der Mitte oder am Ende der Versteigerung Preiserhöhungen hervorrufen, die um so mehr eintreten, je schwächer das Angebot ist. Abflauende Wirkungen sind im allgemeinen bei einer kleineren Gruppe stärker als bei einer größeren, ebenso aber steckt animierte Stimmung mehr an. Jedenfalls ruft die stetig wechselnde Zusammensetzung der Käufer, der Stimmung und der Zahl nach, die verschiedensten Schwankungen innerhalb einer Auktion hervor. Großhandelsauktionen können nie Schleuderauktionen sein, nicht nur weil der Verkäufer bei zu geringem Angebot das Los sofort zurückziehen würde, sondern weil der Käufer selbst nie so weit herabgeht. Die sogenannten „Auktionspreise" kommen nur in Detailauktionen vor und dienen dann als Charakteristikum und Anlockungsmittel für gewisse billige Ausverkaufswaren.

Aber auch von ungehemmten Preistreibereien und Spekulationen der Käufer sind die Großhandelsauktionen frei, abgesehen von den Gewohnheiten mancher amerikanischen Einkäufer, die mit anderen Summen zu rechnen pflegen als die an gewisse Traditionen gewöhnten Europäer, und Rücksichten und Solidarität in einer bestimmten Preispolitik nicht kennen. Je bedeutender und größer die Auktionen sind, desto mehr pflegt die Einsicht die Käufer zu leiten; nirgends mehr als bei den Großhandelsauktionen ist man sich bewußt, daß die Käufer die Kosten ihrer Leidenschaft oder Unklugheit zu tragen haben. Die Preise durch allzu große Zurückhaltung niedrig zu halten, hat selten Zweck, weil das nie von Dauer sein kann, denn ein Standardbedarf muß immer gedeckt werden, und die Zurückhaltung bei dem einen Mal fordert beim anderen die Nachfrage heraus, oder die Verkäufer kontingentieren das Angebot oder ziehen schwachbewertete Lose zurück. Schwankungen von Los zu Los oder von dem Durchschnittspreis einer Auktion zu dem der nächsten bez. der vorjährigen bei ein und derselben Ware bis zu 100 Prozent kommen vor; solche sind aber nie von langer Dauer oder setzen sich nicht auf den ganzen Artikel fort.

Die Auktion ist diejenige Verkaufsart, welche große Beweglichkeit der Preisbildung innerhalb des Wettbewerbs aufweist, wo die Schwankungen im allgemeinen kurz und klein sind. Von Termin zu Termin zeigt sich oft eine gewisse Starrheit und Künstlichkeit; jede neue Auktion klärt jedoch die Meinungen sofort. Im

ewigen Kreislauf von Produktion und Absatz sind die Auktionen Ruhepunkte, Anhaltspunkte und Korrekturmöglichkeiten für die Preise. De Massy spricht sich scharf gegen die täglichen Schwankungen bei den Markthallenauktionen aus. Diese haben gewiß für den Beobachter viel Unruhiges an sich, die Händler sind jedoch daran gewöhnt, und bei der Betrachtung in großen Zügen verschwinden die kleinen Schwankungen.

Vielfach ist zu beobachten, daß die in Auktionen bezahlten Preise höher sind als die im freihändigen Geschäft, so besonders bei den deutschen inländischen Auktionen im Wein-, Butter- und Wollhandel, vor allem aber im Häutehandel. Das liegt aber nicht an der preistreibenden Wirkung des Wettbewerbs, sondern an besseren, meist planmäßig herbeigeführten Produktionsbedingungen der Auktionsware. Man hat gesehen, daß g u t e Qualitäten auf den Auktionen stets bevorzugt werden. Diese und ganz gewöhnliche Qualitäten bilden die Eckpfeiler in der Beurteilung des gesamten Angebots. Mittlere Qualitäten sind stets am schwersten zu beurteilen. Die Bevorzugung der besseren und besten Qualitäten zeigt einen ganz besonderen Wert der Großhandelsauktionen an: sie wirken für die Industrie „qualitätsfördernd“ im Naumannschen Sinne.

Relativ sind die Auktionspreise meist nicht höher als andere Marktpreise, da die Massenkonzentration die Preise der Waren mindestens um so viel drückt, als sie durch Höherbieten gesteigert werden.

Gewisse Unterschiede in der Preisbildung zeigen sich bei den drei Hauptformen der Auktion, der gewöhnlichen oder dem Aufstreich, dem Abstreich und der Einschreibung oder Submission. Gesetzten Falles, es werden bei allen drei Arten keine Verkaufslimiten gegeben, so verhält es sich bei dem Aufstreich so, daß — theoretisch — das Bieten unbegrenzt fortgesetzt werden könnte, wenn es nicht an der Kaufkraft der Meistbietenden seine Grenze fände; der Verkäufer tut dem Höherbieten keinen Einhalt, und in jedes Käufers Macht steht es, bei genügender Kaufkraft, in den Besitz der Ware durch ein Übergebot zu gelangen. Bei dem Abstreich aber, dem Abbieten, findet — theoretisch — das Bieten seine Grenze beim Nullpunkt, der natürlich nie erreicht wird, da auch bei keinerlei Verkaufslimite der Auktionator nicht unter einen vernünftigen Marktpreis heruntergeht. In Wirklichkeit wird auch dies nicht vorkommen, da die Auktion der Verteilung des Angebots halber vorgenommen wird; jeder will bei einem möglichst niedrigen Preise in den Besitz des ausgebotenen Loses gelangen; aus Furcht

aber, daß ihm im letzten Moment das Gewünschte entgehen könnte, wird er früher „mijn“ rufen, als es nötig wäre, und das Meistgebot bleibt so, vielleicht durch den bloßen Besitzwillen fixiert, auf einer höheren Basis haften als beim Aufstreich. Wartet man beim Abbieten zu lange mit seiner Willenserklärung, so kommt es leicht vor, daß schließlich viele zugleich „mijn“ rufen und dadurch eine zeitraubende Wiederholung des Bietens oder schiedsrichterliches Eingreifen nötig wird. Bei der Einschreibung entscheidet das Meistgebot; aber die einzelnen Gebote sind nicht in öffentlicher, gleichzeitiger Konkurrenz mehrerer Bieter abgegeben worden; das Überbieten ist unmöglich gemacht. So wird von vornherein der Bieter sich gedrungen fühlen, ein höheres Gebot abzugeben, um eventuell Meistbietender zu werden, als wenn er die Entstehung der einzelnen Gebote aus eigener Anschauung unter fortwährender Beteiligung verfolgen könnte. So scheint die erstgenannte Art, der Aufstreich, die für den Käufer vorteilhafteste in der Preisbildung zu sein.

Fünftes Kapitel.

Die auf den Auktionen zusammenwirkenden Personen und ihre Organisationen.

1. Veranstalter.

Die Großhandelsauktionen sind zu einem kleinen Teile privatwirtschaftliche Unternehmungen des Staates, wie die holländischen Zinnauktionen, ein Teil der holländischen Kaffee- und Chinarindenauktionen, die Pferdeauktionen der Gestüte, die Domanialweinversteigerungen und ein Teil der Holzauktionen. Zum großen Teile aber sind es Unternehmungen von privaten Verkäufern; diese halten entweder selbständig Versteigerungen ab (Weinversteigerungen) oder treten meistens für die Dauer einer Auktion in größerer Anzahl zu einer vorübergehenden Interessengemeinschaft mit ähnlichen oder gleichen Verkaufsusancen zusammen. Zu diesen Kollektivunternehmungen gehören alle englischen Großhandelsauktionen, die meisten holländischen, die belgischen Auktionen, die Hamburger Hölzer- und Südfruchtauktionen, die Weinauktionen und alle Exportauktionen in überseeischen Produktionsgebieten außer den niederländischen. Schließlich gibt es Großhandelsauktionen, die von Genossenschaften veranstaltet werden wie die Mehrzahl der deutschen Auktionen.

Die zweite Art kann man den englisch-holländischen, die dritte Art den deutschen und jüngeren Typus nennen.

Um die einfacher organisierten deutschen Auktionen zuerst abzutun, so ist hier zu sagen, daß der in eingeschriebenen Genossenschaften und freien Vereinigungen organisierte Produzent die Selbständigkeit im Absatz aufgegeben hat, um dafür eine größere Sicherheit, Bequemlichkeit und Arbeitsersparnis einzutauschen. Die Produktion eines Gebietes kommt als Ganzes auf die Auktion und wird einheitlichen Anforderungen unterstellt. Die genossenschaftliche Organisation, wie bei den deutschen Häute-, Rindvieh-, Butter- und zum Teil Weinauktionen gezeigt wurde, wirkt also auf die Produktion zurück, so daß sie einheitlicher und höher im Wert wird. Die Produzenten erscheinen in der Genossenschaft als Selbstverkäufer auf dem Markt und ersparen sich die Kosten der Absatzvermittelung durch den Handel.

Die deutschen Woll- und Wollabfall-Auktionen sind nach Art der englischen Auktionen eingerichtet, mit dem Unterschied, daß das Auktionsunternehmen bei uns infolge verhältnismäßig kleiner Zufuhren in der Hand einer einzigen Kommissionsfirma liegt, so daß die Veranstaltung einheitlicher erscheint.

Beim englisch-holländischen Typus vereinigen sich eine große Anzahl einzelner Verkäufer durch die Vermittlung einer ganzen Reihe von Kommissionären zu einem Auktionsunternehmen. Kein Verkäufer gibt dabei seine Selbständigkeit auf, sondern die Versteigerung der Waren eines jeden bleibt als besonderer Teil in der Reihenfolge geschlossener Auktionen verschiedenster Provenienzen bestehen. Die Auftraggeber haben nichts mit den Auktionen selbst zu tun, in den englischen Auktionen werden die Namen der Auftraggeber öffentlich, d. h. durch die Kataloge, gar nicht bekannt. Als die vorgeschobenen Unternehmer treten vielmehr die Kommissionäre oder Makler auf. Die Versteigerung geschieht auf fremde Rechnung, aber in ihrem Namen; die Faktura für die Käufer wird mit ihrem Namen gezeichnet.

Über die Verkäufer, die Kommissionäre, den Eigen- und den Konsignationshandel ist nun noch einiges zu sagen. Verkäufer, Auftraggeber oder Kommittenten (principals im Englischen, meesters im Holländischen) sind 1. die Produzenten selbst, 2. Sammler und Aufkäufer (exploiteurs, im Holländischen exploratie-maatschappij), die ihren Sitz gewöhnlich in den Ausfuhrhäfen des Produktionslandes haben, 3. Importeure, die ihren Sitz in den Einfuhrhäfen des Absatzlandes haben. Unter Importeuren hat man einesteils

lediglich solche Importeure zu verstehen, die sich auf eigene, aber auch fremde Rechnung ausschließlich mit der Einfuhr und zwar verschiedenster Artikel befassen und fast nur den Auktionsweg als Absatzform pflegen, andernteils auch die sogenannten Eigenhändler, Großhandelshäuser für einen Artikel, die auf eigene Rechnung Ware beziehen und sie freihändig oder auktionsweise wieder absetzen.

Alle drei Gruppen pflegt man als Verkäufer aus erster Hand zusammenzufassen; dieses Stadium ist charakteristisch für die Waren der Großhandelsauktionen. Sogenannte Händlerware, Ware aus zweiter, dritter, vierter Hand ist auf Auktionen nicht gern gesehen, kommt aber nicht selten vor; solche Posten werden gewöhnlich besonders gekennzeichnet oder an den Schluß der Versteigerung gestellt.

In allen drei Gruppen von Verkäufern sind die Firmen meist solche von Gesellschaften, wenn es europäische Unternehmungen sind. In englischen Kolonien ist bei Pflanz- und Exportgesellschaften die Form der Aktiengesellschaft, in holländischen Kolonien die der offenen Handelsgesellschaft (in geringerem Maße die der Vennootschappen (Kapitalvereinigungen)) beliebt.

In Holland ist das Verhältnis der Beteiligung jener drei Gruppen an den Auktionen bei jeder Warengattung ziemlich gleichmäßig. In früheren Zeiten bestand in Holland eine genaue Scheidung zwischen Importeuren, Eigenhändlern und Kommissionären. Heute gibt es nur noch wenig ausgesprochene Importfirmen, aber sehr viele Firmen, die mit mehreren Artikeln handeln und Ausfuhr-, Einfuhr-, Bank- und Absatzgeschäfte zugleich betreiben; so die China- und Java-Export Co., die Bandasche Perkeniers- und Handelsvereinigung, die Internationale Credit- und Handelsvereinigung „Rotterdam“, desgl. „Amsterdam“, desgl. „Banda“, die Borneo-Sumatra-Handel-Maatschappij, die Kolonial-Bank, die Nederlandsche-Indische Handelsbank u. a.

In London stammt, nach ungefährer Schätzung von sachverständiger Seite, nur der dritte Teil der zur Versteigerung kommenden Waren von unmittelbaren Produzenten und Sammlern; die Importeure überwiegen, besonders bei den Kolonialwaren. Vorwiegend Konsignationshandel liegt dem Woll-, Pelz- und Straußenfedernhandel zu Grunde.

Alle drei Gruppen von Auftraggebern bedienen sich nun derselben Art Vermittlung durch Makler, Brokers im Englischen, Makelaars im Holländischen. Diese Makler vermitteln, wie schon

früher hervorgehoben wurde, nicht einfach wie unsere Börsenmakler den Abschluß eines Geschäftes zwischen Verkäufern und Käufern, sondern leiten das gesamte Auktionsunternehmen von der Einlagerung oder Sortierung an bis zur Fakturierung und sind daher als Kommissionäre anzusprechen. Sie sind das wichtigste Glied in der sogenannten Auktionsorganisation, die eigentlichen Träger des Übergangs von der Produktion zur Konsumtion. Ohne Makler käme die Auktion nicht zustande. Kurz gesagt, dem Auktionshandel in England und Holland, in Deutschland bei überseeischen Hölzern und Südfrüchten, liegt der Konsignationshandel zu Grunde. Die Makler sind es, die letzten Endes die Kommission oder Konsignation angeht.

Der überseeische Produzent möchte die Disposition über seine Ware so lange behalten, bis sie möglichst nahe an den Abnehmerkreis gerückt ist, von dem ein sicheres Werturteil über die Ware zu erwarten ist und die Preise gezahlt werden, die dem Produktionswerte wie der weiteren Verwertung entsprechen. Die Offensichtlichkeit der Kaufabschlüsse in der Auktion garantiert dem Produzenten, daß er die wirklich gezahlten Preise erhält, vor allem aber, daß seine Ware so frisch und schnell wie möglich abgesetzt wird und er infolge der Barzahlungsmethode verhältnismäßig schnell und sicher zu seinem Gelde kommt.

Ist der Kommittent ein Produzent oder Aufkäufer, so schiebt sich sehr oft noch ein Zwischenglied zwischen diesen und den Auktionsmakler: Die Konsignation wird an die Lagerhausgesellschaft des Einfuhrhafens oder an ein Bankhaus gerichtet, welches die Bevorschussung der zur Auktion bestimmten Ware zu übernehmen sich bereit erklärt hat. Beide Arten von Firmen dienen häufig nur als Deckadressen, weil deren Ruf im Absatzlande sicher verbürgt ist; sie erscheinen dann meist als die verantwortlichen Importeure und decken mit ihrem Namen und ihrer Geschäftsrichtung auch gewisse Marken und Qualitäten. Die Lagerhausgesellschaft oder das Bankhaus beauftragt nun ihrerseits den Makler mit der Auktion.

Auch Kolonialwaren-Importeure wählen zuweilen für Posten, die der Konjunktur oder anderer Umstände halber am besten oder nicht anders als auf dem Auktionswege begebbar sind, eine Lagerhausgesellschaft als Zwischenkommissionär, wenn irgend ein Grund vorliegt, daß der Name der Firma nicht bekannt werden soll. Die Sitte der Deckadressen hat nichts mit Verschleierung zweideutiger Geschäftsgewohnheiten gemein, sondern ist eine aus den ver-

schiedenartigsten Geschäften der Handelshäuser zur Erleichterung des Warenumschlags hervorgewachsene Praxis. Die Käufer wollen es auch nur mit einigen wenigen bekannten Firmen, bei denen schon jahrelang diese oder jene Marke anzutreffen ist, zu tun haben. So besteht die Konzentration auf der Auktion nicht nur in der gleichzeitigen Beteiligung vieler Verkäufer, sondern auch in der Verringerung der Zahl der den Käufern gegenübertretenden Unternehmer. Die Zahl der Makler erscheint im Verhältnis zu der Größe der Umsätze beschränkt. Für Wolle gibt es in London elf, bei den übrigen Artikeln vier bis zehn oder wenige mehr; ähnlich ist es in Holland.

Infolge der verschiedenen Organisation des Konsignations- und Kommissionswesens sind die Makler in ihrer geschäftlichen und sozialen Stellung verschieden gestellt. Alle sind Großkaufleute, die Firmen fast durchgängig offene Handelsgesellschaften, oft mit Millionenkapitalien. Diejenigen Firmen, welche, höchstens auf dem Umweg über eine Lagerhausfirma oder ein Bankhaus, von den Produzenten direkte Verkaufskommission erhalten, sind im allgemeinen noch bedeutender als diejenigen, welche nur mit einheimischen Importeuren abzurechnen haben. So sind die Wollmakler als die Elite der Makler zu bezeichnen. Sie betreiben auch nichts anderes als Wollgeschäfte. Die übrigen übernehmen gewohnheitsgemäß die Auktionen mehrerer Artikel. So liegen die Auktionen für Pelze, Häute, Felle, Leder, Hörner, Gerbrinde in denselben Händen, ferner bilden die Makler für Gespinstfasern außer Wolle, für Kolonialwaren, Gewürze und Drogen, für Kautschuk und Gummi, für Straußfedern, Elfenbein, Schildpatt und Perlmutter, für Hölzer, für Spirituosen, für Früchte bestimmte Gruppen. Es gibt eine ganze Anzahl Maklerfirmen, welche Auktionskommissionen für alle Artikel außer Wolle, Pelzen, Häuten, Hölzern, Spirituosen und Südfrüchten übernehmen. Die Kolonialwarenmakler sind zu der Korporation der General Produce Brokers Association of London, einer Art Börsenverein, zu besonderen Associationen wiederum die Teemakler und die Gewürzmakler zusammengeschlossen.

Innerhalb der einzelnen Firmen ist eine weitgehende Arbeitsteilung zwischen den zwei, drei, vier und mehr Teilhabern üblich; jeder hat sein bestimmtes Ressort; der eine leitet also z. B. nur Kaffee-, der andere nur Zucker-, der dritte nur Gewürz-Auktionen; jeder hat seine Spezialangestellten.

Die englischen Selling-Brokers, die sich mit Auktionen befassen, haben an die Citybehörde jährlich eine Versteigerungslicenz

von 10 Pfund Sterling zu zahlen, im übrigen sind sie freie Makler. In Frankreich müssen sich diejenigen Warenmakler, die das Recht, Versteigerungen abzuhalten, erwerben wollen, als Mitglieder einer Association von courtiers eintragen lassen, die unter der Disziplinargewalt und einer von ihr selbst gewählten Kammer steht.[1]) In Amsterdam und Rotterdam werden die Makler durch Beschluß der Stadtverordneten ernannt. Ein Makler kann für mehrere Artikel ernannt werden, aber die Spezialisation ist in Holland größer als in England. Ihre Zahl ist ebenfalls nicht beschränkt. Die Hamburger Auktionsmakler im Südfrucht- und Hölzerhandel sind wie die englischen freie Kommissionäre.

Man pflegt den Auktionshandel als Zwischenhandelsinstitution dem direkten Import gegenüber zu stellen. In der Tat liegt ein großer Vorteil darin, daß besonders deutsche Firmen sich von dem englischen bez. holländischen Vermittlungshandel frei gemacht haben und im Produktionsland durch Einkaufshäuser oder eigene Filialen Waren einkaufen. Der deutsche Handel erwirbt dadurch eine viel größere eigene Länder-, Volks- und Warenkunde und lernt die Produktions- und Arbeitsbedingungen, die Geldverhältnisse und die Personalien genauer kennen. Betrachtet man dagegen den Vorwurf, daß der Auktionshandel verteuernd wirkt, so ist das nicht durchgängig richtig, denn die Unterhaltung von Filialen oder Faktoreien, die großen Reisen, die nötig werden, der Kabelverkehr und anderes mehr erhöhen die Betriebsunkosten eines Handelshauses, das direkten Import pflegt, bedeutend. Außerdem ist der Makler im Produktionslande häufig gar nicht zu entbehren, denn er hat eine größere Geschäftskenntnis, weil er sowohl die Verkäufer- als auch die Käuferkreise übersieht. Die Provision oder, wie es häufiger heißt, die Kommission (brokerage, courtage) für den Makler beträgt selten mehr als $^1/_2$ Prozent des Verkaufserlöses, und wenn sich auch durch Zwischenkommissionen dieser Betrag oft verdoppelt, so erhöht sich deshalb der Verkaufswert einer Ware für den Käufer nicht um so viel, daß er sie in der Auktion teurer bezahlen müßte als beim direkten Import. Die Auktionsspesen, die der Käufer zu tragen hat, wie Losgeld, Lagergeld, in gewissen Fällen Wiege- und Abfuhrkosten sind allerdings oft bedeutende Posten, entsprechen aber andern beim direkten Import entstehenden Unkosten des Transports. Der Verkäufer spart auch beim direkten Import selten den Makler; die durch die Auktion eventuell für ihn entstehenden

1) W. Lexis, Der Handel, in Schönbergs Hdb. d. Pol. Ök. II$_{II}$ S. 305.

Mehrkosten aber werden durch die Sicherheit wett gemacht, daß in der öffentlichen Auktion die wirklich entsprechenden Preise gezahlt werden; durch das System der Provisionszahlung in Prozenten des Verkaufserlöses werden die Makler an einem möglichst günstigen Verkauf sehr interessiert.

Die Makler selbst verdienen an den Provisionen ihrer Kommittenten oft mehr als Großhändler, die auf eigene Rechnung Handelsgeschäfte betreiben und ein großes Risiko haben. In den meisten Fällen sind jene nicht nur Verkaufsmakler, sondern zugleich Einkaufsmakler und bewahren so den ursprünglichen Maklercharakter. (Bei Wollauktionen ist diese Verbindung nicht üblich.) Ein Makler kann also in einer Auktion für den Verkäufer einen Posten ausbieten und denselben — vielfach durch einen unter den Bietern sich befindenden Angestellten oder Teilhaber der Firma — im Wettbewerb mit andern Bietern für einen Einkäufer erwerben. In Holland waren in früheren Zeiten Verkaufs- und Einkaufsmakler voneinander geschieden; heute ist dort die Vereinigung beider Funktionen besonders bei Einschreibungen nichts Seltenes.

Einzig dastehend scheint der Fall der Geestemünder Fischauktionen zu sein, daß die Käufer, zu einer G. m. b. H. zusammengeschlossen, Veranstalter der Auktionen sind.

2. Käufer.

Bei diesen ist zwischen den Großhändlern, den Fabrikanten und den direkten Konsumenten zu unterscheiden. Die letzteren kommen nur in ganz geringem Umfange in Betracht, am meisten noch bei Holzauktionen, dann bei Weinauktionen und einigen Markthallenauktionen. Da bei den Kolonialwarenauktionen der letzte Konsument nicht direkter Käufer sein kann, tritt bei diesen Auktionen frischer und trockener Nahrungs- und Genußmittel der Handel notwendig als Zwischenglied des Absatzes ein. Bei den Auktionen von Rohstoffen für die Industrie dagegen ist das Bestreben zu bemerken, den Großhandel mehr und mehr durch die direkte Beteiligung der Fabrikanten bez. ihrer Einkaufskommissionäre auszuschalten. Sogar die Fabrikanten fremder Nationen scheuen nicht die persönliche Beteiligung, auch nicht die auf überseeischen Auktionen am Produktionsorte. Die Fabrikanten pflegen auf Grund eigener Anschauung und Verantwortung, infolge des Einsatzes ihrer Persönlichkeit, im Bieten höher zu gehen als die Händler; man gönnt dem Händler selten seinen Gewinn und tauscht lieber die Sicherheit dafür ein, daß man beim Selbsteinkauf das Gewünschte

erhält und dieses der natürlichen Lage und dem Bedarf entsprechend. Je direkter die Auktionen von Produzenten beschickt werden, desto direkter pflegt auch der Einkauf zu sein: auf den englischen Auktionen verkehren die Importeure noch lebhaft mit Großhändlern aller Nationen; auf den genossenschaftlichen Auktionen dagegen, z. B. den Häuteauktionen in Deutschland, verkauft der Schlächter an den Lederfabrikanten. Die den Großhandel einschränkende, ja ausschaltende Wirkung der Auktionen entspricht dem Zuge der Zeit und ist von Vorteil für den Produzenten wie Fabrikanten, weil er Produktions- und Verarbeitungskreise näher aneinander rückt.

Immerhin ist die Vermittlung des Handels gerade bei den an bestimmte Orte und Zeiten gebundenen Auktionen nicht zu entbehren; am meisten sind Einkaufskommissionäre tätig. Besonders die holländischen Großhandelshäuser, namentlich für Kaffee, lassen ihren Bedarf durch geschäftskundige Kommissionäre auf den im eigenen Lande stattfindenden Auktionen aufkaufen.

Der Zusammenschluß der Käufer auf Auktionen kommt vorübergehend vielfach vor. Zu einer gewissen Ständigkeit sind die Kaffeekonsortien in Amsterdam, die Kämmlingskonsortien in Antwerpen gelangt. Bei den Veranstaltern ist die Ringbildung sehr verpönt, wird aber meist stillschweigend geduldet, weil ihr nie ernstlich beizukommen ist. Betrachtet man diese Ringe, sobald es nicht Spekulationsvereinigungen, Haussekonsortien und dergl. sind, unter dem Gesichtspunkt von vorübergehenden Einkaufsgenossenschaften, so kann man das Prinzip billigen; allzu geringen Geboten können die Veranstalter dadurch begegnen, daß die betreffenden Lose zurückgezogen werden. Das Beispiel einer geschlossenen Opposition der Auktionskäufer gegen die einseitig von den Verkäufern aufgestellten Verkaufsbedingungen und einer Vereinbarung zwischen den beiden großen Gruppen bieten die deutschen, holländischen und belgischen Häuteauktionen.

Die Auktionen sind öffentlich, aber der Zuschlag wird doch nur solchen Personen erteilt, die dem versteigernden Makler oder Angestellten bekannt sind oder von bekannten Firmen oder akkreditierten Einkaufsmaklern als zahlungsfähig vorgestellt werden. Auf englischen und holländischen Auktionen ist ein nicht ansässiger Käufer verpflichtet, sich eines angesessenen Maklers zu bedienen, d. h. er darf wohl selbst bieten, hat aber die Faktura durch den Makler besorgen zu lassen. Dieser wiederum ist verpflichtet, den Namen seines Auftraggebers binnen einer gewissen Frist zu nennen.

Die Großhandels-Auktionskäufer stellen, im Gegensatz zu denen auf Kleinhandelsauktionen, einen ziemlich konservativen Kreis, ja bis zu einem gewissen Grade eine feste Kundschaft dar, die sich nur langsam in ihrer Zusammensetzung verändert.

In Bezug auf die Nationalität der Käufer ist zu sagen, daß die Deutschen als Einkäufer an den Auktionen sich zu beteiligen mehr gewöhnt sind, als selbst welche abzuhalten. Sehr viel wird auch von englischen Kommissionären für deutsche Rechnung gekauft. Die Amerikaner sind meist Selbsteinkäufer und für rücksichtsloses Bieten im gemeinsamen Wettbewerb bekannt. Sie kaufen am ehesten auf Spekulation hin, kaufen das eine Mal ganze Partien auf, das nächste Mal halten sie sich gänzlich zurück, so daß manchmal für den Auktionsverlauf und den Marktstand bedenkliche Sprünge und Schwankungen eintreten. Das Überwiegen persönlicher, individueller Meinungen auf der Nachfrageseite ist den Auktionen gefährlicher als unregelmäßiges Angebot.

Sechstes Kapitel.

Die Technik der Großhandelsauktionen.

1. Bedingungen.

Die von der Norm abweichenden, also meistens die Bedingungen der jungen deutschen Auktionen sind auszugsweise an Ort und Stelle schon mitgeteilt worden; hier sollen die internationalen Bedingungen, also vor allem die englischen und holländischen, zusammengestellt werden, soweit sie sich einheitlich darstellen lassen.

Die Großhandelsauktionen sind, abgesehen von den französischen und den deutschen Markthallenauktionen, nur usancemäßig geregelt. Die Usancen, welche die Stellung des Auktionator-Kommissionärs zu seinem Auftraggeber, die Loseinteilung des Warenangebots, die Buchführung und dergl. betreffen, Punkte, die gerade in den deutschen Vorschriften für die gewerbsmäßigen Auktionatoren genau geordnet sind, sind bei den Großhandelsauktionen einem freien Herkommen überlassen. Kommittent und Kommissionär schließen gewöhnlich unter sich private Lieferungs- und Kommissionskontrakte ab. Genauer schriftlicher und öffentlicher Festsetzung sind nur die Bedingungen unterzogen worden, welche der Verkäufer und Käufer stellt. Diese sind zwar teilweise aus dem Übereinkommen beider Teile, teilweise im Anschluß an

vorhandene Usancen im freihändigen Geschäft, im übrigen aus den Forderungen des Geschäfts überhaupt und infolge der Konkurrenz zwischen den Verkäufern entstanden und würden von den Käufern nicht anerkannt werden, enthielten sie unerfüllbare Forderungen. Sie stellen aber schließlich doch ein einseitiges Verhältnis fest, das gewissermaßen ein Äquivalent für die Einseitigkeit des Wettbewerbs der Käufer bilden soll.

Die Auktionsbedingungen, Public Sale Conditions, Veil-Conditiën, sind für den Abschluß eines Geschäftes bindend, sie dienen als allgemeine Kontraktform, und ihre Nichteinhaltung, besonders in Bezug auf die Zahlung, zieht, zunächst ohne gerichtlichen Eingriff, sofortige Wiederversteigerung oder überhaupt Verfall des Kontraktes nach sich. Sie sind jedem Auktionskatalog vorgedruckt und enthalten alle wesentlichen Verpflichtungen.

Außerdem werden in London vielfach in oder kurz nach der Auktion Spezialkontraktformulare für jedes einzelne zwischen dem Verkäufer und einem Käufer abgeschlossene Geschäft ausgegeben, in denen „außer den durch die Individualität des Geschäfts bedingten Abmachungen gewöhnlich nur auf die Public Sale Conditions Bezug genommen wird".[1]) Als Kontrakte in dem Sinne, wie solche in andern Spotgeschäften („Verkäufen von zur Zeit des Verkaufs am Platze vorhandener und prompt zu liefernder Ware") üblich sind, sind die Spot-Contracts im Auktionsgeschäft nicht anzusprechen, sie dienen hier an Stelle von Schlußnoten, als Ausweis und Bekräftigung.

Die Grundzüge der Usancen der Großhandelsauktionen sind bereits in den Bedingungen der Niederländisch-Ostindischen Handelskompagnie vorhanden und in den „gewone Bekkens Conditiën" der holländischen Auktionen enthalten. Die englischen Bedingungen sind im Prinzip den holländischen gleich. Von den meisten deutschen Auktionen wiederum wird stets hervorgehoben, daß sie nach dem Muster der englischen eingerichtet seien. Im einzelnen weichen die Bedingungen für die Auktionen jeder Warengattung, und je nachdem es sich um Eigenangebot oder Kommissionsangebot handelt (vgl. Hudson's Bay Comp. und Lampson & Co.), untereinander ab, besonders wo es auf den zahlenmäßigen Ausdruck ankommt.

1) J. Hellauer, Das Kontraktwesen im engl.-überseeisch. Importhandel, Wien 1905. Separ.-Abdruck aus Jhrbch. d. Exportakademie d. k. k. östr.-ung. Handelsmuseums, S. 25.

Beispiel eines solchen Kontraktes für den Auktionsverkauf (beschädigter) Baumwolle auf S. 51.

Für die Londoner Auktionen am wichtigsten sind die von der General Produce Broker's Association of London (Mark Lane) aufgestellten Public Sale Conditions, die von fast allen Brokerfirmen angenommen sind, welche in den London Commercial Sale Rooms Auktionen abzuhalten pflegen; sie betreffen mindestens ein Dutzend verschiedene Waren.

Die Bedingungen lauten:

I. Der Meistbietende ist der Käufer; aber der Verkäufer behält sich das Recht vor, selbst oder durch einen Beauftragten mitzubieten, oder ein oder einige Lose vor oder während des Verkaufs zu verändern oder zurückzuziehen. Wenn irgend ein Streit entsteht, ist das Los noch einmal auszubieten, oder es sind im Notfall die einzelnen Gebote festzustellen, oder die Entscheidung ist dem Selling Broker zu überlassen.

II. Wenn ein Makler beim Einkauf in einer Auktion seinen Auftraggeber nicht bis spätestens 4 Uhr am Tage nach der Auktion schriftlich angibt, oder wenn er für minderjährige Personen kauft, wird er als Käufer betrachtet und zur Zahlung der von ihm gekauften Waren verpflichtet; und wenn ein Käufer in der betreffenden Auktion oder ein nachher namhaft gemachter Auftraggeber dem Selling Broker nicht genügend bekannt ist, steht es diesem frei, von dem Einkaufsmakler oder Auktionsbieter sofort ein Depositum (deposit = Anzahlung) von 20 Prozent oder von so viel, wie in dem betreffenden Kataloge aufgezeichnet steht, zu verlangen; im Nichterfüllungsfalle ist der Selling Broker ermächtigt, den Kontrakt sofort durch schriftliche Mitteilung zu kassieren oder nach seinem Belieben die Waren wieder zu verkaufen; ein etwaiger Verlust ist von dem ersten Käufer zu tragen; und alle Makler, die Waren für Personen kaufen, die im Lande oder über See ihren Wohnsitz haben, sollen zu gleicher Zeit mit der Namhaftmachung ihrer Auftraggeber (auf Verlangen) ihre Vollmachten von diesen vorweisen, zusammen mit einem Ausweis eines in London wohnenden bekannten Agenten (Vermittlers) als Gewährsmannes, um den Kontrakt abzuschließen. Die Gebote von Leuten, die sich in früheren Auktionen Nichterfüllung haben zu Schulden kommen lassen, oder die dem Selling Broker nicht genügend bekannt sind, können nach Belieben von ihm zurückgewiesen werden.

III. Jeder, ob Makler, Agent oder Selbstkäufer, der Meistbietender für ein oder einige Lose von Waren in der betreffenden Auktion geworden ist, hat das Depositum in Geld in der Höhe, die der Katalog angibt, unmittelbar nach dem Zuschlag jedes

Loses auf Verlangen zu leisten (mangels dessen das Los noch einmal ausgeboten wird), oder in Dock- oder Werft = weightnotes. Besagtes Depositum gilt als Teilzahlung; der Rest des Kaufpreises ist bei der Auslieferung der warrants am oder vor dem Prompttage, wie im Katalog gedruckt steht, zu begleichen. Barzahlung ist, auf Verlangen, gegen Auslieferung von warrants oder Auslieferungsscheinen zu leisten, gegen Gewährung eines Abzugs von 5 Prozent Zinsen p. a. bei allen Waren, die mit einer Promptfrist von 14 Tagen verkauft werden, falls vor Ablauf dieser Frist bezahlt wird. Im Falle der Nichtauslieferung der Ware bei Beschädigung oder Zerstörung durch Feuer wird das Depositum wieder herausgezahlt.

IV. Die Waren sind zu beziehen und zu bezahlen nach dem Dock-, Werft- oder Lagerhausgewicht mit den üblichen Abzügen, so wie sie zur Zeit in den im Katalog genannten Lagerhäusern lagern; dort lagern sie auf Gefahr der Verkäufer (aber nur in Bezug auf die im Kaufkontrakte festgestellten Warenwerte) bis zum Prompttage, oder bis zur Auslieferung der warrants oder Auslieferungsordres (order for delivery), oder bis zum Zahlungstage, was auch immer zuerst eintreten mag; aber im Falle der Nichtauslieferung wegen Verlust durch Feuer ist der Kontrakt für den betreffenden Warenposten nichtig. Waren, die neu verwogen verkauft werden, sind, wenn sie nicht drei Tage vor dem Prompttage abgenommen werden, auf Käufers Kosten im Lagerhause neu aufzunehmen.

V. Einrede betreffs der Qualität oder der Bedingungen wird, bei Besichtigung oder Nichtbesichtigung der Waren, nicht gestattet; Reklamationen sind binnen 7 Tagen vom Tage des Verkaufs an gerechnet zu machen; falls Streitigkeiten entstehen, sind diese einem Schiedsgericht zu überweisen, wie es in dem Reglement der Allgemeinen Produktenmaklerassociation von London vorgesehen ist.

VI. Das Losgeld beträgt 6 d. für das Los, wenn im Katalog nichts anderes bestimmt ist, und zwar ob es in oder nach der Auktion bis zum Prompttage gekauft ist. Die Lagerhausmiete fällt den Käufern nach dem Prompttage zur Last.

VII. Im Falle der Nichterfüllung der obigen Bedingungen können die Waren sofort wiederverkauft werden, entweder durch Auktion oder freihändig nach Belieben des Selling Brokers, und alle Verluste, Kosten, Zinsen oder irgendwie eintretender Schaden sind vom ersten Auktionskäufer zu tragen, ohne daß ihm der eventuelle Gewinn zufließt; für alles kann er gerichtlich belangt werden.

Abweichungen von dieser Norm kommen bei verschiedenen Brokerfirmen z. B. in folgenden Punkten vor:

1. Für die Namhaftmachung der Auftraggeber seitens der Einkaufsmakler wird vielfach eine etwas längere Frist gewährt, die Einkaufsmaklerbedingungen werden überhaupt weniger streng gehandhabt, sobald Makler und Auftraggeber alte zuverlässige Kunden sind.

2. Es muß soviel Anzahlung geleistet werden, wie verlangt wird.

3. Der Verkäufer trägt die Gefahr für die verkauften Lose öfters noch 1—3 Tage nach dem Prompttage, solange also, bis die Abnahme tatsächlich beendet sein kann.

4. Der Käufer des ersten Loses einer Warenpartie hat hier und da das Recht, die ganze Partie zu demselben Preise zu nehmen, wenn er diese Absicht sofort beim Fallen des Hammers kundgibt.

5. Die Reklamationsfrist läuft oft bis zum Ablauf des Prompt.

Die holländischen Bedingungen weichen stärker untereinander ab, sind aber innerhalb einer Warengattung ziemlich gleich. Die Hauptpunkte sind folgende:

1. Die Vermittlung von Auktionskäufen und die Abgabe von Geboten hat durch Einkaufsmakler, die für die betreffende Warengattung angestellt sind, zu geschehen. Diese haben binnen drei Tagen nach der Auktion ihre Auftraggeber, die im Reiche wohnhaft sein müssen, zu nennen, auf Verlangen auch die Bürgen jener Auftraggeber. Im Unterlassungsfalle werden sie entweder weiterhin von Auktionen ausgeschlossen, oder sie müssen die Kosten und den Schaden eines Wiederverkaufs der Ware tragen.

Die Verkäufer können ihnen nicht genehme oder nicht genügend bekannte Käufer von vornherein vom Bieten ausschließen.

Die Käufer dürfen das Gekaufte nach der Auktion nicht auf einen andern Namen umschreiben lassen.

2. Die Ware wird im Entrepôt verkauft, gesehen oder nicht gesehen, ohne Abzug für eventuelle Schäden (nur bei Tabak, Pfeffer und Kakao und bei offensichtlich schadhaften Waren werden nach Taxierung der Schäden Abzüge gemacht) und ohne das Recht der Einrede.

3. Die Verwiegung geschieht meist ohne Ausschlag in ganzen und halben kg. Das Gewicht ist auf den Lagerhausscheinen bez. auf diesen speziell anhängenden Gewichtsnoten (wicht-nota) als ceël-wicht (= dem englischen Dock- und Lagerhausgewicht) notiert. Dieses dient in den meisten Fällen als Berechnungsgrundlage. Das im Katalog angegebene Gewicht beruht nicht immer auf neuer

Verwiegung. In diesem Falle werden die Lose auf Verlangen bei der Besichtigung vorgewogen oder überhaupt erst beim Empfang genau gewogen; im letzteren Falle hat der Käufer das Wiegegeld zu bezahlen.

Die Tara wird verschieden berechnet, als Nettotara oder als gereguleerd, d. h. nach bestimmten in den Katalogen angegebenen oder im Lagerhaus bekannt gemachten, abgestuften Sätzen.

4. Wie 4. bei den englischen Bedingungen.

5. Die Ware lagert bis zur Wegnahme nach der Bezahlung auf Kosten und Risiko des Verkäufers.

Die Lagerhausmiete hat der Käufer aber oft erst 2—3 Tage nach Ablauf des Prompttages zu übernehmen. Sie beträgt inkl. Feuerversicherungsprämie bei Kaffee z. B., der von der Nederlandschen Handelmaatschappij gekauft ist, 4½ Cents per Ballen und 8 Cents per Kiste im Monat, bei Zinn 2 fl. per Block im Monat.

Die Zahlungs- und Empfangsbedingungen werden wie die näheren englischen im 5. Paragraphen behandelt.

2. Loseinteilung.

Ein Los, Lot oder Caveling, ist das auf einmal auszubietende Vielfache einer Verpackungs- oder Gewichtseinheit, das gewöhnlich eine in sich gleichartige, aber von andern abweichende Qualität darstellt. Die Lose ergeben sich meist aus einer künstlichen Zusammenstellung, ja sogar Sortierung der einzelnen Ballen, Säcke, Kisten oder Fässer. So kommt es, daß die Nummerierung der Lose von der der Lagerung in den Docks verschieden ist. In den Katalogen erscheint dann neben der Nummer des „Sale lot“ die entsprechende Nummer oder die entsprechenden Nummern der „Dock lots“ oder „Wharf lots“. Eine wirkliche Umpackung, Umschüttung oder Bündelung der gelöschten Waren nehmen die Auktionsfirmen aber nicht bei allen Waren vor, am meisten geschieht es bei Fischen, Markthallenwaren, Pelzen, Straußenfedern, Elfenbein, Schildpatt, Perlmutter. Im übrigen ist es nur Ballenordnung nach der Probeentnahme. Die Proben werden in England und Holland wie überhaupt fast überall durch vereidigte Probezieher aus einer gewissen festen Anzahl gleichgezeichneter Warenpartien beliebig gezogen und bezeichnet. Mit ihrer Hilfe erleichtert sich die Loseinteilung.

Die Trennung der Lose nach der Marke oder Herkunft, d. h. nach dem Produktions- bez. Sammelhafen, nach dem Transport

schiff und Lagerungsort wird jedoch streng festgehalten. Nur bei den genossenschaftlichen Häuteauktionen werden die verschiedenen Gefällepartien als ein Gesamtangebot betrachtet und dieses nach Gewichtsstufen eingeteilt.

Die einzelnen Lose gleicher Sorte, Klasse oder Qualität sind entweder verschieden groß oder auch gleich groß. Das letztere ist bei Fischen, Früchten und vielfach auch bei Kolonialwaren der Fall. Gewisse durchschnittliche Größen werden für alle Auktionen derselben Warengattung festgehalten.

Den natürlichen Maßstab für die Größe der einzelnen Lose gibt die durchschnittliche Menge des Angebots von einer Sorte und von einer Qualität ab. Im übrigen richtet sich die Größe der Lose nach dem Zweck der Auktionen, nämlich ob sie nur dem Großhandel dienen, oder ob auch Kleinhändler oder gar Konsumenten als Käufer berücksichtigt werden müssen, wie in den Holz- und Markthallenauktionen. Die Stückelung darf nicht nach zu großem Maßstabe vorgenommen werden, um jedem, auch geringem Bedarfe, Genüge zu leisten, darf aber auch nicht zu sehr ins kleine gehen, damit nicht zuviel Zeit bei der Verauktionierung verloren gehe. Lose mit ganz wenig Gewichts- bez. Verpackungseinheiten werden gewöhnlich erst am Schluß der Hauptversteigerung ausgeboten. Die Holländer stehen im Ruf, ziemlich kleine Stückelung vorzunehmen, unterscheiden sich aber durchaus nicht von den Engländern. Wenn z. B. in einer Londoner Auktion ein Los Gummi 1—6 Kisten von je 120—160 englischen Pfund Durchschnittsgewicht enthält, so enthält in einer Amsterdamer Auktion 1 Los Gummi durchschnittlich 60 Ballen, den Ballen zu ungefähr 75 kg gerechnet. Ähnlich ist es mit anderen Waren. Die große Verschiedenheit der Verpackung und des Gewichts der Verpackungseinheit erschwert eine Zusammenstellung der Loseinteilung bei den verschiedenen Warengattungen.

Die Gebotsabgabe erfolgt selten auf das Los als solches oder auf die Verpackungseinheit, nämlich Ballen, Säcke, Kisten, Fässer usw., sondern meist auf die übliche Gewichtseinheit, also auf das Pfund oder kg, in wenigen Fällen auf den Zentner oder die Tonne (Zinn, Perlmutter, Damargummi, Hanf, Jute, Werg). Die Gebote geschehen demgemäß in kleinen Teilen der Geldeinheit, in England gewöhnlich in pence per Pfund, in Holland in cents und kwart cents per ½ kg. Durch diese Preisnotierungen wird die Vergleichung mit den im freihändigen Geschäft und im Kleinverkehr bezahlten Preisen erleichtert.

3. Besichtigung.

Die Sortierung und Loseinteilung wird unmittelbar, nachdem die Zufuhren „geschlossen" sind, vorgenommen und ist bei manchen Waren ein sehr einfaches, bei manchen ein sehr schwieriges, zeitraubendes Geschäft, das genaue Warenkenntnis von seiten der Auktionsveranstalter oder ihrer Angestellten voraussetzt.

Die wichtigste Person unter den Angestellten einer Brokerfirma ist der Salesman oder Mustermann. Dieser nimmt die Warenprüfung und die Loseinteilung nach den gezogenen Proben vor, auf diesen verläßt sich der betreffende Ressortchef der Brokerfirma in seinen Kalkulationen, an diesen muß sich der Kauflustige wenden, will er etwas erreichen, d. h. ein gutes Geschäft abschließen, mit dem Stande des Marktes vertraut werden und Proben erlangen. Vor der allgemeinen Besichtigung nämlich werden bekannten Interessenten oft schon Proben vorgezeigt und mitgegeben. Die Kulanz der Verkäufer wird von manchen geriebenen Handelsleuten derart in Anspruch genommen, daß die verabreichten Proben oft schon dazu gedient haben, diesen umsonst das Lager zu füllen, während sie den Verkäufern das Unkostenkonto übermäßig belasten. Die Reformierung der Probeusancen ist jedoch mit großen Schwierigkeiten verbunden. In Holland sind die Muster meist nur auf schriftliche Anfrage gegen den Taxationspreis erhältlich, so z. B. ½ kg große Muster bei Gewürzen. Die Käufer haben in diesem Falle auch die Kosten für das Öffnen und Schließen der betreffenden Kiste, aus der das Muster genommen wurde, zu tragen.

Die allgemeine Besichtigung findet, nach der Fertigstellung des Katalogs, 3—4 Tage oder auch nur einen Tag vor der Auktion für das gesamte Angebot, oder auch mehrere Tage lang, oder am Tage der Auktion selbst für das jeweilige Tagesangebot statt und ist wichtiger als die Auktion selbst; hier treten die Käufer selbst auf den Plan, während sie sich in der Auktion durch Makler, die mit Limiten versehen werden, häufig vertreten lassen.

Es ist entweder das gesamte Warenangebot aufgestellt wie bei Kakaobutter, bei manchen Gewürzen in London, bei Wolle, Häuten und Fellen, Pelzen, Straußenfedern in London, bei Kopalgummi und Kautschuk in Holland, bei Hölzern in London und Hamburg, bei Perlmutter in London, bei allen Fischen und Markthallengegenständen; oder die Besichtigung geht nach aufgestellten Proben vor sich wie bei allen übrigen Waren, besonders also bei Kolonialwaren. Bei diesen wie auch bei Wein sind z. T. eingehende Geschmacksproben nötig.

Demnach findet die Besichtigung im ersten Falle in den Lagerhäusern, im zweiten Falle in den Kontoren der Auktionsfirmen statt. Jedenfalls ist das Gesamtangebot einer Auktion in oft mehr als 5 Lagerhäusern bez. mehr als 10 Kontoren zu besichtigen. 20—30 verschiedene Lagerhäuser, die von großen Lagerhausgesellschaften gehalten werden, bergen gleichzeitig Millionen von Warenwerten für die verschiedenen Auktionen. Versteigerung à vue der Ware findet sich nur bei Markthallen-, Fisch- und z. T. Holzauktionen. Sonst erfolgt die Gebotslegung stets aus dem Kopfe an der Hand der Katalogsnotizen.

Durch diese Trennung der Besichtigung von der Versteigerung, wodurch sich die Großhandelsauktionen sehr von allen andern Auktionen unterscheiden, wird viel Übersicht gewonnen und Zeit erspart. Die Lagerhäuser bez. Probe- und Mustersäle werden geschlossen, sobald die Auktion beginnt. Diese selbst geht nun in kürzester Zeit von statten.

4. Die Auktion selbst.

Der Schauplatz der Großhandelsauktionen ist in ganz wenig Fällen das Lagerhaus oder Kontor des Brokers selbst, sondern fast ausnahmslos ein besonderer Auktionssaal. Einige Auktionen finden in eigenen Räumen statt, so die Londoner Wollauktionen in der von der Association der London Selling Wool Brokers unterhaltenen Wool Exchange, die meisten Pelzauktionen in Lampsons Lagerhaus, die Hamburger Südfruchtauktionen im Fruchthof usw. Die meisten Auktionssäle in England und Holland sind gemietete Räume. In London löst sich eine Auktion nach der andern in den London Commercial Sale Rooms in Mincing Lane ab; diese werden von einer Aktiengesellschaft gehalten, die als Börsenverein zu gelten hat, und wo sich alle Geschäfte der Mitglieder der General Produce Brokers Association of London und anderer Spezial-Associationen abwickeln. In Amsterdam sind die beiden Hauptauktionssäle (Verkooplokalen) „De Brakke Grond“ und „Frascati“, in Rotterdam das „allgemeine Verkaufslokal“ und „Caledonia“.

In England und Holland sind es nur zu dem Zwecke der Auktionen amphitheatralisch gebaute Säle, ohne Schankbetrieb. In Deutschland werden die Auktionen fast ausnahmslos in Hotel- und Restaurationssälen abgehalten, wodurch ein Teil oder sämtliche Kosten des Auktionslokals auf die Käufer abgewälzt werden.

Am Auktionstisch präsidiert der Auktionsleiter, der Chef der Auktionsmaklerfirma, oder ein Vertreter desselben, oder einer aus

dem Vorstand der Genossenschaft, oder ein dauernd oder vorübergehend angestellter Auktionator. Die Heranziehung berufsmäßiger Auktionatoren kommt am seltensten vor, regelmäßig nur bei einem Teil der deutschen Weinauktionen und bei den holländischen Auktionen. Bei den letzteren muß ein öffentlich angestellter, vereidigter Auktionator, der deurwaarder, zum Ausruf der Gebote hinzugezogen werden. Dies hängt damit zusammen, daß jede Auktion in Holland amtlich angezeigt werden muß und der Staat durch den Auktionator $^3/_4$ jener 1 Prozent Registratie oder Registrationsgebühr einzieht, die dem Käufer als Auktionskosten auf den Kaufpreis geschlagen, und von der $^1/_4$ als Lohn dem Auktionator zugewiesen wird.

Bei den Markthallenauktionen erscheint der Verkaufsvermittler in Deutschland hinsichtlich der Vorschriften und der Kontrolle, der er unterstellt ist, weder als freier gewerbsmäßiger Auktionator, noch als Kommissionär nach englischer Art, sondern als ein angestellter halbamtlicher Spezialauktionator, der mit nur einer Art von Kommissionen betraut wird.

Ein Protokollführer und ein Gegenprotokollführer sitzen dem Versteigerer zur Seite. Bei großen Versteigerungen verfolgt den Gang der Handlung noch ein Sekretär oder Buchhalter, und Kassenangestellte füllen vielfach sofort die Kontrakte, Verabfolge- oder Abrechnungszettel aus. Bei den Großhandelsauktionen werden heutzutage die Bedingungen selten vorher verlesen, sie sind durch den Vordruck der Kataloge genugsam bekannt.

Das Ausgebot erfolgt unter genauer Angabe der Losnummer und der Bezeichnung der Ware, selten der Stückzahl oder Gewichtsmenge, mit einem Einsatzgebot (upsetprice), das entweder einen Mindestpreis darstellt, der auf genaue Abschätzung der Marktlage und privater Taxierung des Loses von seiten der Versteigerer beruht, oder auf geheim gehaltener Sachverständigentaxierung (wie bei deutschen Wollen), oder auf Limitierung durch die Eigentümer der Ware, oder auf amtlicher öffentlicher Taxierung (wie bei den Holzauktionen). Bei den holländischen Auktionen wird die von den Verkaufsmaklern aufgestellte Taxe nicht ausgerufen, sondern die Reflektanten fangen meist mit einem Preis als Gebot an, zu dem sie unter allen Umständen die Ware gern besitzen möchten. Sache der Bieter ist es, tiefer oder höher als das Einsatzgebot war, fortzufahren, wenn sie nicht selbst das Einsatzgebot abgegeben haben. Das Steigern durch den Auktionator auf stumme Aufforderungen der Bieter hin, das sogenannte stumme Bieten, ist bei den

Rauchwarenauktionen und den Geestemünder Fischauktionen beschrieben worden; bei dem afslag der holländischen Fischauktionen versteht es sich von selbst, daß der Ausrufer das Abbieten vollzieht.

Das Bieten geschieht meist in genau festgesetzten Intervallen zwischen den einzelnen Geboten, in advances, die der Größe der Gewichtseinheit entsprechend, auf die geboten wird, gewöhnlich in kleinen Teilen der Geldeinheit und in Bruchteilen derselben, in London vielfach in ¼ d. bei einem Gebot bis zu 8 d., danach in ½ d., ausgedrückt werden. In einer Stunde werden oft Hunderte von Losen ausgeboten, und desto mehr, je weniger individuell die betreffenden Lose sind und ihr Wert vorher schon feststeht. Der Vorgang spielt sich in geschärfter Aufmerksamkeit, ja atemloser Spannung ab. Die Brokers oder Kommissionäre reagieren, in genauester Kenntnis der Marktlage und der Wünsche ihrer Kommittenten, feinnervig auf jeden Ausdruck und Wechsel der Stimmung und leiten vielfach durch unmerkliches Zögern oder Treiben die „öffentliche Meinung". Wenn die Höhe der stillschweigenden Preistaxen erreicht ist, wartet der Versteigerer keinen Augenblick mit dem Zuschlag, sobald ein Höhergebot unmittelbar nach dem vorausgegangenen ausbleibt, sondern er läßt den Hammer fallen. In Deutschland wird, mit oder ohne Benutzung des Hammers, gewöhnlich erst „zum ersten, zweiten, zum dritten oder letzten (Male)" ausgerufen.

Vielfach gibt auch der Makler ein Höher- bez. Meistgebot ab, wenn er feste oder schwebende Aufträge hat. Im letzteren Falle wartet er noch ein Höhergebot ab, um diesem, falls es beträchtlich höher ist, den Zuschlag zu erteilen oder den Zuschlag aufzuschieben, bis er jenen privaten Auftraggeber befragt hat, ob er bei seinem Gebot beharren oder in das in der Auktion abgegebene Höhergebot eintreten will. Im zweiten Falle schließt er mit ihm den Privatkontrakt ab, aber zu Auktionsbedingungen, im ersten Falle erteilt er dem Meistbietenden nachträglich den Zuschlag.

Ist die Limite nicht erreicht, und entspricht der zuletzt gebotene Preis dem Werte des Loses oder der Sachlage durchaus nicht, so wird es zurückgezogen. Die unverkauft gebliebenen Lose betragen oft einen bedeutenden Bruchteil des Gesamtangebotes, ohne jedoch die Institution als solche zu gefährden. Teilweise Resultatlosigkeit wie bei den Geraer Partiewarenauktionen, völlige Resultatlosigkeit wie bei den Paderborner Wollauktionen am 24. 6. 07 liegt an ganz besonderen Ausnahmezuständen, die nicht zu einer sofortigen Verurteilung der Institution führen sollten. Unverkaufte Lose werden

entweder planmäßig zum Kontingent der nächsten Auktionen geschlagen oder nach der Auktion freihändig verkauft; das letztere geschieht aber bis zum Ablauf der allgemeinen Zahlungsfrist zu Auktionsbedingungen, wie dies in England und auch in Deutschland Sitte ist. Auktionsstapel gilt auch nach der Auktion weiter als solcher.

Ansteigerung, Mitbieten oder Mitbietenlassen von seiten der Verkäufer bez. Auktionsveranstalter zur Hochhaltung der Preise wird geduldet (Wein-, Butter-, Häuteauktionen), kommt aber im Grunde wenig vor. Auf deutschen Markthallenauktionen ist diese Sitte verboten. Dagegen wirkt das Mitbieten der ausbietenden Makler, sofern sie zugleich als Einkaufsmakler, wenn auch nicht immer in derselben Person, fungieren, ähnlich treibend oder mindestens regulierend, wie man es auch auf großen Bücher- und Kunstauktionen beobachten kann, wo eine private Verständigung über das betreffende Gebot zwischen dem Makler und den Kauflustigen auf Grund des wirklichen Wertes vorher stattgefunden hat.

Neben der Protokollierung der Meistgebote erfolgt meist sofort die der Namen der Meistbietenden, welche, wenn sie nicht bekannte einheimische, d. h. in derselben Stadt wohnhafte Kaufleute sind, fast stets Makler sein müssen; obgleich die Gebote vielfach von den Käufern selbst abgegeben werden, so werden doch die Namen ihrer Makler notiert, da diese in der Regel die Abwicklung der Zahlung übernehmen, wenn auch die Faktura auf den Auftraggeber ausgestellt wird. Die Zahlungs-, Übernahme- und Bezugsgeschäfte werden selten am selben Tage (bei Gestütspferden, Markthallengegenständen) erledigt. Bei Weinauktionen und in Holland ist es üblich, daß sofort oder nach Beendigung der Versteigerung auf Anfrage sogenannte Ausfallmuster (Typemonsters) überreicht werden, die zur Identifizierung der in der Auktion gekauften Ware mit der später erfolgenden Lieferung des Gesamtpostens dienen, bei Javakaffee z. B. ein Muster von ½ kg auf 50 Ballen gekaufte Ware. In Holland werden die Ausfallmuster in Rechnung gestellt, entweder zum Durchschnittspreise der betreffenden Warenpartie oder zum sogenannten „billigsten“ Kaufpreis.

5. Zahlungsweise und Gebühren.

Als oberster Grundsatz für den auktionsmäßigen Verkauf gilt im allgemeinen auch im Großhandel die Barzahlung. Diese versteht sich aus der Art, wie die Auktion zustande kommt, teils aus der Periodizierung des Auktionsmarktes, teils aus dem Konsignations-

handel und gilt als Maßregel der Sicherheit, Ordnung und Zeitersparnis. Es handelt sich um die Geschäftsverbindung ferner Länder mit sehr verschiedenen Geldverhältnissen und Zahlungsgewohnheiten, welche nur durch Vermittelung von Importeuren, Kommissionären, und Maklern besteht.

Die Barzahlung, im Englischen Cash, im Holländischen à contant-Zahlung, wird in Metallgeld oder in Noten der Reichsbank bez. der Bank von England bez. der niederländischen Bank geleistet.

Der Begriff der Barzahlung umschließt den der Auslieferung der Ware erst nach erfolgter Zahlung. Sofortige Barzahlung wie bei Gelegenheitsauktionen wird selten verlangt, nur da, wo ein stark fluktuierendes, nicht voll-kaufmännisches Publikum auftritt und es sich um kleinere Posten oder um Luxusgegenstände handelt, z. B. bei den Markthallen-, Fisch- und Holzauktionen und bei den Gestütsauktionen. Bei den beiden erstgenannten kommt es wegen des schnellen Verderbs der Ware auf sofortige Übernahme an. Bestehen alte gesicherte Beziehungen zwischen Auktionsvermittler und Käufer, so wird in den drei zuerst genannten Fällen Kreditierung gewährt.

Bei allen übrigen Großhandelsauktionen ist weder sofortige Barzahlung noch Kreditierung die Regel, sondern es besteht für die Zahlung wie für die Auslieferung, auch Abnahme, Empfang oder Bezug genannt, eine für alle Käufer gültige Zahlungs- und Auslieferungsfrist, im Englischen mit prompt, im Holländischen mit ontvangst bezeichnet. Und zwar stellt sich diese Frist als ein sogenanntes open prompt dar[1]), d. h. als eine Frist, während der der Käufer die Ware täglich übernehmen kann, falls er zahlt.

Die Zahlungsfrist ist für den Käufer notwendig, um oft erst für die gekaufte Ware bei seinen Kunden Abnehmer zu suchen und sich dadurch den Wiederverkauf zu sichern, ferner um die Umlagerung und Verfrachtung einzuleiten, oder um überhaupt Geldmittel herbeizuschaffen, nämlich Bankkredit aufzunehmen oder Lagerhausscheine zu beleihen. Die Auslieferungsfrist ist für den Verkäufer vorteilhaft, weil die Abwickelung der Geschäfte nach der Auktion, nämlich die Ausstellung der Kontrakte, Ausfolge- und Wiegescheine und Fakturen, die Annahme der Einkaufsmakler und eventuellen Bürgen usw. geraume Zeit in Anspruch nimmt und die Frist das desto sicherere Einlaufen der Kaufbeträge gewährleistet.

1) Hellauer, S. 25.

Für den Versteigerer besteht in London oft eine Auslieferungsfrist von ungefähr einer Woche, bis überhaupt die Auslieferung beginnen kann. Wird z. B. bei Tee dem Käufer die weightnote, der indossable Liefer- und Besitzschein mit der Gewichtsangabe der ersten gültigen Verwiegung, nicht binnen 7 Wochentagen, vom Verkaufstage an gerechnet, ausgehändigt, so braucht der Käufer, gegen eine Erklärung gegenüber dem Selling Broker, das betreffende Los nicht zu nehmen.

Zahlungs- und Abnahmefrist endigen in der Regel an ein- und demselben Termine. Manchmal dauert die Abnahme wegen großen Andranges am Prompttage ein oder zwei Tage länger als das Prompt. Im übrigen ist die Abnahmefrist zugleich Abnahmezwang: der Verkäufer trägt bis zur Abnahme nach erfolgter Zahlung Kosten und Risiko für die Ware; am Auktionstage wird der Meistbietende zwar Käufer, das Eigentum der Ware samt der Verantwortung dafür geht aber erst mit der Zahlung auf ihn über. Wer zwar zahlt, aber nicht auch abnimmt, hat deshalb, vom Prompttage an, oder 2—3 Tage darnach, die Lagerhausmiete, Feuerversicherungsprämie, jede Gefahr und alle Kosten auf sich zu nehmen.

Die gewöhnliche deutsche Frist ist acht Tage. Daran ist schon der Unterschied der auf deutschen und englischen Auktionen gehandelten Quantitäten zu erkennen. Das normale englische Prompt beträgt 14 Tage, bei den Riesenangeboten in Wolle und Pelzen, aber auch teilweise bei Kaffee und Zucker gewöhnlich vier Wochen. Aber auch 2½ Wochen (Gewürze, Häute und Felle, Hanf, Jute, Werg, Perlmutter), 3 und 3⅓ Wochen (Gewürze), 5 Wochen (Zucker) und 2 Monate (Weine) kommen in London vor. Jede Warengattung hat der Größe der Durchschnittsumsätze entsprechend ihre feste Frist; es kommen aber auch verschiedene Fristen bei verschiedenen Brokers vor. In Holland ist der normale ontvangsttermijn ebenfalls 14 Tage. Daneben gibt es 10- und 11-Tage Fristen. Bei Gewürzen kommen die verschiedensten Fristen vor.

Das Prompt ist zinsfrei.

Wird eine Anzahlung verlangt, — und das geschieht fast bei allen Großhandelsauktionen nur, wenn die Käufer nicht genügend bekannt oder sicher sind — so wird diese in England bis zur Restzahlung verzinst, in Holland nicht. Die Anzahlung beträgt gewöhnlich in London 20 Prozent, bei größeren Werten wie bei Wolle und bei Hölzern 25 Prozent, in Holland schwankt der Betrag zwischen 10 und 25 Prozent der Kaufsumme. Bei Hölzern und bei Spiri-

tuosen in Londoner Auktionen verfällt die Anzahlung den Eignern im Falle der Nichterfüllung der Bedingungen.

Wird die Zahlung geleistet, bevor das Prompt abgelaufen ist, so werden in London für die Zeit von dem Tage der Zahlung an bis zum Prompttermin Zinsen (interest) vergütet, gewöhnlich 5 Prozent p. a. Nur bei Häuten und Fellen ist diese Vergütung nicht üblich.

Außerdem wird, an welchem Tage auch gezahlt wird, 1—1½ Prozent Kassaskonto (discount) auf die Rechnung gewährt, bei Gewürzen, Pelzen, Häuten und Fellen, Kautschuk, Hanf, Jute, Werg und Perlmutter 2½ Prozent, bei Straußfedern nichts.

In Holland ist 1—1½ Prozent Abzug (korting) vom Bruttobetrag bei Barzahlung üblich. Bei Tee wird 1 Prozent abgezogen, solange der Wechseldiskont an der Niederländischen Bank niedriger als 5 Prozent p. a. ist, 1½ Prozent dagegen, wenn er an der Börse am Tage vor dem Verkauf zu 5 Prozent oder höher notiert wird. In Holland wird nun aber außer Barzahlung Begleichung der Faktura durch Accepte gestattet, die drei, meist aber 3½ Monate, vom Verkaufstage an gerechnet, laufen, so daß sich also die Zahlungsfrist über den allgemeinen Zahlungstermin hinaus verlängert und die Geldbeschaffung erleichtert wird. Die Wahl, ob Zahlung in bar oder in Accepten (promessen) zu leisten ist, steht bei dem Verkäufer, nur bei Muskat- und Chinarindeauktionen ist sie dem Käufer überlassen. Der Käufer hat jedenfalls das Recht, kurz vor dem ontvangsttermijn zu erklären, ob er bar zum Termine oder in Accepten bezahlen will. Im letzteren Falle geht er des korting verlustig. Bezahlt er dann jedoch früher, als die Accepte fällig sind, so erhält er Zinsen in Höhe von 4 Prozent p. a. (Tee), oder auch 5 Prozent p. a. (Muskatblüte) vergütet.

Verlängerung der Zahlungs- und Abnahmefrist bis zu einer Neunmonatsfrist im Maximum (bei Lampson & Co.), vom Versteigerungstage an gerechnet, wird gegen Anzahlung von 10—20 Prozent, falls der Käufer nicht genügend bekannt oder sicher ist, und gegen Aufrechnung von Verzugszinsen in Höhe von 6—8 Prozent p. a. bis zum Zahlungstage gewährt; die Ware lagert vom Prompttage an auf Rechnung und Gefahr des Käufers. Kreditierung und Umwandlung der Barzahlung in Wechselzahlung übernehmen nie die Versteigerer, sondern gewisse Kommissionäre und Banken.

Als Ausweis für Kauf, Zahlung und Empfang erhält der Londoner Auktionskäufer im allgemeinen drei Papiere: einige Tage nach der Auktion den Kaufkontrakt (Sale-note), der gewöhnlich

zwischen dem Selling Broker und dem Buying Broker bei der Namensaufgabe der Auftraggeber abgeschlossen wird, ferner die Faktura (invoice), die bei einigen Auktionen wie bei Wollauktionen, genau so wie in Holland, vom Käufer selbst aufgemacht werden muß und mit dem Versteigerungsprotokoll verglichen wird; bei ihrer Begleichung und Quittierung wird schließlich die Auslieferungsorder (delivery order) ausgestellt, gegen deren Vorzeigung vor dem Lagerhausverwalter die Ware ausgefolgt wird. Bei Kolonialwaren und überhaupt allen Waren, die in den Commercial Sale Rooms verkauft werden [1]), ist die Sache etwas komplizierter. Der Einlagerer hat für die zur Auktion bestimmte Ware vom Lagerhausvermieter, also der Dockverwaltung, zwei Lagerscheine ausgestellt erhalten: einen warrant und eine weight-note; der erste ist ein Besitzausweis und ein Warenübertragungspapier, der andere wesentlich eine Gewichtsnote; dem Texte nach sind sie ziemlich gleichlautend; auf dem warrant ist gewöhnlich rechts am Kopfe oder am Fuße bemerkt: ein Gewichtsschein für diese Ware ist verabfolgt worden. Felix Hecht [2]) führt an, daß man die weight-note in kaufmännischen Kreisen gern als interimistischen warrant charakterisiert. Sie dient nämlich nur als Ausweispapier für den Übergang der Ware aus der Hand des Importeurs in die des Käufers vom Moment der Anzahlung bis zum Prompttage. Der Käufer hat auf die Auslieferung der weight-note schon ein Recht, wenn er eine Anzahlung geleistet hat, bez. als alter und sicherer Kunde ihre Auslieferung beantragt hat. Am Fuße der weight-note wird häufig der Abschluß des Kaufvertrags vom Verkaufsmakler als Sale-note vermerkt; eine entsprechende Notiz macht er sich auf den zu der weight-note gehörigen warrant. Die weight-note kann indossiert werden, was aber selten geschieht. Der warrant, der eigentliche Besitz- und Lagerschein, der den Käufer erst zur Inempfangnahme der gekauften Ware im Lagerhaus berechtigt, wird erst mit Ablauf des Prompt, also bei der Zahlung des Restkaufgeldes, vom Selling Broker ausgehändigt. Mit der weight-note allein konnte der Käufer nicht zu seiner Ware gelangen, mit dem warrant allein hat der Importeur ebenfalls nicht das volle Verfügungsrecht über die Ware mehr; kommt aber der warrant in dieselbe Hand wie die weight-note, werden beide nach erfolgter Ganzzahlung auf dem Lagerhaus vorgezeigt, so ist die Abfuhr aus diesem gestattet, und beide dienen als Übermittlungsausweis, mit entsprechendem Vermerk versehen

1) Lexis, S. 245. 2) Felix Hecht, S. 14 ff.

als Empfangsbestätigung. Die weight-note kann nun zur Weiterveräußerung, der warrant zur Beleihung der Auktionsware verwendet werden. Diese Gelegenheit pflegt aber meist nur von einheimischen Käufern, die im Anschluß an die Auktionen allerlei Import- und Export-, Geld- und Spekulationsgeschäfte betreiben, benutzt zu werden. Warrant- und weight-note werden für je ein Los ausgefertigt; an Stelle der weight-note tritt bei Spirituosen die gage-note (gage = Pfand), bei Stückware die lot-note. Dieses Warrantsystem ist nach Hecht von der Ostindischen Compagnie durch die Dock-Gesellschaften im Gefolge der Auktionen ausgebildet worden.

In Holland ist es ähnlich wie auf die zuletzt beschriebene Art. An Stelle der weight-notes treten volgbrieve oder ceêlen mit Gewichtsscheinen; die Auslieferung der Ware nach der Bezahlung geschieht gegen ontvangcedullen (= warrants). Die Übernahme der Gefahr für die Ware erfolgt im Moment der Auslieferung der Lagerhausscheine oder Auslieferungsorders.

Der Zahlungsbetrag setzt sich aus drei verschiedenen Posten zusammen: 1. Aus den Kaufbeträgen (sogenannte Bruttoerträge) der einzelnen Lose, die mit ihrer Katalog- und Lagerhausnummer, Herkunfts- und Markenbezeichnung, dem Lagerungsort, dem Gewicht und der Stückzahl in der Faktura aufgeführt sind. 2. Aus den Abzügen: der Zinsvergütung, falls früher als am Prompttage gezahlt wird, und dem gewöhnlichen Kassaskonto (discount). 3. Aus dem Aufschlag für Auktionskosten, dem lot-money, der Gebühr für die zu Gunsten des Käufers geleistete Arbeit der Sortierung und Katalogisierung. Sie wird dem Käufer in London fast durchgängig mit 6 d. per lot, bei hochwertiger Ware wie Wolle und Hölzern, mit 1 s. berechnet.

In Holland fehlt im allgemeinen die Zinsvergütung; an Auktionskosten werden einschließlich des Beitrags für die schon erwähnte Registration 1 Prozent (registratiekosten) aufgeschlagen.

Für den Käufer kommen nun außer der Auktionsrechnung noch $^1/_2$ Prozent Einkaufsmaklergebühr und $^1/_2$ Prozent Bankprovision für die Aufnahme von Kredit zum Zwecke der Zahlung hinzu.

In Holland zahlt der Käufer dem Einkaufsmakler k e i n e Courtage. Nur bei Kopalgummi bleibt diese in der Höhe von 1 Prozent zu Lasten des Käufers; bei Chinarinde zur Hälfte. Im übrigen zahlt der Verkaufsmakler dem Einkaufsmakler ein Courtage von $^1/_2$ (Kaffee, Tee) oder $^3/_4$ (Muskatblüte) oder 1 Prozent (Tee, Tabak,

Chinin, Chinarinde der Regierung) des Bruttoertrages der Kavelinge, falls Einkaufs- und Verkaufsmakler 2 verschiedene Personen sind. Der Verkaufsmakler seinerseits pflegt vom Eigner der Ware 1 Prozent Courtage zu beziehen.

Stellt man der Abrechnung des Versteigerers mit dem Käufer die des Versteigerers mit dem Eigner der Ware gegenüber, so ergibt sich für diesen letzteren eine viel stärkere Belastung mit Auktionskosten. Er hat außer der Maklerprovision die Spesen für Porto, Fracht, Lagerung, Feuerversicherung und Verwiegung, außerdem für Sortierung und Katalogisierung, die sogenannten Sale expenses zu tragen. Ist der Kommittent ein überseeischer Produzent oder Aufkäufer, so kommen noch Bank- oder Lagerhausprovisionen für die übliche Vorschußleistung auf den Auktionserlös hinzu.

Als Gesamtkosten einer englischen Auktion werden, abzüglich der Fracht, gemeinhin 10 Prozent des Erlöses gerechnet. Für den Käufer, nimmt man an, bedeutet das eine Verteuerung der Ware um ungefähr 4 Prozent des Warenwertes. Die Versuche, die Londoner Auktionen zu umgehen, sind daher stets sehr lebhaft gewesen; die Befreiung von diesem Zwischenhandel wird jedoch langsam vor sich gehen, da die Vorteile des Auktionssystems die Nachteile entschieden überwiegen und andere Einkaufsarten, wie schon im fünften Kapitel gezeigt wurde, alles zusammengerechnet, sich nicht viel billiger stellen. Die Vermittelung von Maklern, als der eigentlichen Personen- und Warenkundigen, ist im überseeischen Handel stets nötig, auch fallen die 1—2 Prozent, die im ganzen auf sie kommen, gegenüber allen anderen Kosten am wenigsten ins Gewicht.

Die deutschen genossenschaftlichen Auktionen, besonders wenn die Genossenschaft den Verkauf selbst leitet, verursachen allerdings bei weitem geringere Kosten und verteuern die Ware höchstens um so viel, als an den Großhändler als dessen Gewinn gezahlt werden mußte.

D. Schluss.

Richtung der zunehmenden Verbreitung der Auktionen.

Die Gegner der Auktionen scheinen mehr auf seiten der Käufer als auf der der Verkäufer zu sein. Die Käufer suchen den auktionsmäßigen Einkauf möglichst zu umgehen und den direkten Import aus dem Produktionsland in das endgültige Bestimmungsland zu pflegen. In dieser Bewegung handelt es sich aber mehr um die zunehmende Abneigung gegen den Zwischenhandel, besonders bei den Deutschen, weniger um die Auktionen selbst. Während die Beschickung und der Besuch der englischen, belgischen und holländischen Auktionen von seiten des Auslandes im Vergleich zu der Mitte des 19. Jahrhunderts nachgelassen hat, sind die Auktionen in den Produktionszentren, den überseeischen wie den einheimischen, überall im Aufblühen begriffen und gehen hier entschieden einer aufsteigenden Entwickelung entgegen. Deutschland hat seit einem Jahrzehnt die großen Vorzüge einer Zentralisation von Produktions- und Absatzunternehmungen in der Verbindung des Genossenschafts- und Vereinswesens mit dem Auktionssystem auszunützen verstanden und sollte sich nicht scheuen, auf diesem Wege auch seine Kolonialprodukte abzusetzen, gerade jetzt, wo diese noch einer sicheren Schätzung auf dem Weltmarkte entbehren.

Zur Hebung des Auktionswesens sollte von vornherein auf eine mindestens in jeder Warengattung einheitliche Aufzeichnung und Veröffentlichung des statistischen Materials gesehen werden.

Die Großhandelsauktionen sind bedeutend genug und als Organisation des Absatzes zahlreicher Artikel des Weltmarktes selbstständig und gefestet genug, daß man ihnen in den systematischen Darstellungen des Handels, wie sie z. B. Lexis im Handbuch der politischen Ökonomie gibt, eine genauere Darstellung widmen und eine gleichberechtigte Stellung mit anderen Institutionen des Handels,

wie mit den Spezialmärkten, den Messen, dem Terminmarkt, der Börse, mindestens als einem hervorragenden Zweige des Effektivhandels anweisen sollte. Es darf ihnen in ihrer Darstellung nichts von dem anhaften, was den Gelegenheits-, Kleinhandels- und Gerichtsauktionen so leicht angeheftet wird, die Vorstellung von Institutionen zweiten Ranges oder irregulären Charakters.

Lebenslauf.

Geboren am 27. Januar 1880 zu Dresden als älteste Tochter des Schriftsetzers Gottfried Kröhne und seiner Ehefrau Ida geb. Zschäbitz, wurde ich, nach dem Verlust beider Eltern, im Jahre 1888 als Pflegetochter von Frl. Johanna Brandstetter in Leipzig aufgenommen, deren Haus meine Heimat bis zu ihrem Tode im Jahre 1906 war. Ich gehöre der evangelisch-lutherischen Konfession an. Ich besuchte bis 1896 das zuerst von Fräulein Auguste Schmidt, dann von Fräulein Hedwig Dan geleitete von Steybersche Institut, trat Ostern 1897 in die von Fräulein Dr. phil. Käthe Windscheid geleiteten Gymnasialkurse für Mädchen des Allgemeinen Deutschen Frauenvereins in Leipzig ein und schloß den 4½jährigen Kursus mit dem Abiturientenexamen an dem Königl. Gymnasium in Dresden-Neustadt im Herbst 1901 ab.

An der Universität Leipzig als Hörerin zugelassen, widmete ich mich mit mehreren längeren und kürzeren Unterbrechungen, die infolge der Krankheit meiner Pflegemutter nötig wurden, dem Studium der Nationalökonomie, Geschichte und Geographie.

Das Sommersemester 1903 verbrachte ich in Heidelberg; im Frühjahr 1906 wurde ich in Leipzig immatrikuliert. Ich hörte in Heidelberg bei den folgenden Professoren: den Herren Kuno Fischer, Jellinek, Marcks, Rathgen; in Leipzig bei folgenden Professoren: den Herren Brandenburg, Buchholz, Bücher, Eulenburg, Friedberg, Friedrich, Häpe, Hasse, Lamprecht, O. Mayer, Partsch, Ratzel, Rieker, Seeliger, Sohm, Volkelt, Wundt.

Ferner beteiligte ich mich an seminaristischen Übungen folgender Professoren: der Herren Marcks und Rathgen, Barth, Brandenburg, Buchholz, Bücher, Friedrich, Lamprecht, Seeliger.

Allen diesen Herren fühle ich mich zu größtem Danke verpflichtet. Besonders sage ich Herrn Geheimen Rat Prof. Dr. Bücher, welcher mir jederzeit mit Rat und Tat beigestanden hat, sowie allen anderen Herren, die mir in liebenswürdigster Weise Material zu meiner Arbeit zur Verfügung gestellt haben, an dieser Stelle meinen herzlichsten Dank.

Marie Kröhne.

Druck von J. B. Hirschfeld in Leipzig.